



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT: PROBLEME DER WISSENSCHAFT UND PRAXIS

Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel

Volume 1



**Russischer Index der
Wissenschaftlicher Zitierung**

**Übergeben für die Rezension
Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**



**Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2014**

Verlag SWG imex GmbH

**WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT:
PROBLEME DER WISSENSCHAFT UND PRAXIS**

Rezensenten:

Pelikh S. A.

Doctor Hab. in Economics, Professor of business economics of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Honoured Worker of Industry of the Republic of Belarus (Minsk)

Ruta Šneidere

PhD. in Economics, Docent, Head of Department of Accounting and Auditing, University of Latvia (Rīga, Latvia)

*Der wissenschaftliche Redakteur: Kandidat der Wirtschaftswissenschaften,
Dozent, Professor der RANH S.I. Drobyasko*

Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaft und praxis:
Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 1 - Verlag SWG imex GmbH,
Nürnberg, Deutschland, 2014. - 416 S.

ISBN 978-3-00-048438-4

Das Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel ist nach den Ergebnissen der wissenschaftlich-praktischen Konferenz "Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaft und praxis" herausgegeben und ist eine wissenschaftlich-praktische Veröffentlichung. Hier gibt es die wissenschaftlichen Artikel der Studenten, Aspiranten, Doktoranten, Kandidaten und Doktoren der Wissenschaften, der Forscher und Praktiker aus Europa, Russland, aus der Ukraine, aus nahem und fernem Ausland. In den Artikeln sind die Forschungen berichtet, die Prozesse Veränderungen in der Struktur der modernen Ökonomik und des Staatsaufbau wiedergeben. Der Sammelband ist für Studenten, Aspiranten, Doktoranten, Hochschullehrer, Forscher, Praktiker und an Tendenzen der Entwicklung der modernen ökonomischen Wissenschaft interessierenden Menschen bestimmt.

ISBN 978-3-00-048438-4

© Verlag SWG imex GmbH, 2014

© Autoren der Artikeln, 2014

© Alle Rechte vorbehalten, 2014



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

ECONOMICS AND MANAGEMENT: PROBLEMS OF SCIENCE AND PRACTICE

Collection of scientific articles

Volume 1

List of journals indexed



Submitted for review in

**Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**



**Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2014**

Verlag SWG imex GmbH

**ECONOMICS AND MANAGEMENT:
PROBLEMS OF SCIENCE AND PRACTICE**

Reviewers:

Pelikh S. A.

Doctor Hab. in Economics, Professor of business economics of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Honoured Worker of Industry of the Republic of Belarus (Minsk)

Ruta Šneidere

PhD. in Economics, Docent, Head of Department of Accounting and Auditing, University of Latvia (Rīga, Latvia)

*Der wissenschaftliche Redakteur: Kandidat der Wirtschaftswissenschaften,
Dozent, Professor der RANH S.I. Drobjasko*

Economics and management: problems of science and practice: Collection of scientific articles. Vol. 1 - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014.- 416 p.

ISBN 978-3-00-048438-4

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Economics and management: problems of science and practice" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

ISBN 978-3-00-048438-4

© 2014 Copyright by Verlag SWG imex GmbH
© 2014 Authors of the articles
© 2014 All rights reserved

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	10
Mutafchieva-Bakalova Violeta. DEVELOPMENTS IN AIR TRANSPORT WORLDWIDE.....	10
Kumanova-Larde D.D., Nikolova-Alexieva V.L. CONTEMPORARY PROBLEMS IN E-COMMERCE IN BULGARIA	13
Tupá M., Vojtovič S., Karbach R. UNEMPLOYMENT AND EMIGRATION OF LABOR FORCE TO ABROAD.....	17
Vojtovič S., Tupá M. SLOVAKIA AS A TARGET COUNTRY OF LABOR IMIGRATION	22
Beysenbaeva A.K. ECONOMIC IMPORTANCE OF REGULATION CUSTOMS TARIFF OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN IN TERMS OF ENTERING THE WTO.....	27
Bielikova N.V. CONCEPTUAL PROVISIONS FOR MAKING ECONOMIC REFORMS.....	31
Berveno O.V. LIFE QUALITY MANAGEMENT IN INFOMEDIA	35
Bikulova D.U. ANALYSIS OF STRUCTURE AND DYNAMICS OF FOREIGN TRADE BETWEEN UKRAINE AND THE COUNTRIES OF THE EU IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESS'S DEEPENING.....	40
Bondarevska K.V. AGRICULTURAL INTEGRATION IN THE CONTEXT OF STATE REGULATION OF AGRARIAN SECTOR.....	44
Bronitskaya V.V. LIFE QUALITY MANAGEMENT IN INFOMEDIA THE PHENOMENA OF SPIRITUAL PRODUCTION AS REFLECTION AND REPRODUCING FACTOR IN THE CRISIS OF THE NATIONAL ECONOMY	48
Burmaka M.M. PRELIMINARY EVALUATION OF INVESTMENT PROJECT EFFICIENCY IN HIGHWAY CONSTRUCTION.....	53
Golovnina O.G. METHODOLOGY SOCIO-ECONOMIC ANALYSIS WITH ALLOWANCE FOR VALUATION SYNERGY.....	58
Goryanskaya T.V. FOREIGN TRADE RELATIONS: BASIC APPROACHES TO THE DEFINITION.....	63
Yerezhopova A.A., Yerezhopov A.E. MODERN PARADIGM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY	68
Zhavoronkova G.V., Kyliivnyk I.S. INTANGIBLE ASSETS AS A BASIC CATEGORY OF ECONOMIC OF KNOWLEDGE AND INFORMATION.....	73
Zagurskiy O.N., Fialko T.A. MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AROSTEGUI MARKET OF UKRAINE.....	78
Isaieva N.I. THE PROBLEM OF CREATING AN INTEGRATED SYSTEM STRATEGIC PLANNING IN UKRAINE.....	83
Isaieva N.I. EXPERIENCE TERM STRATEGIC PLANNING OF THE EUROPEAN UNION AND POLAND	87
Marushchak D.U. SELF-APPRAISAL EFFECTIVENESS EVALUATION OF ECONOMIC INTEGRATION.....	91
Melnykova V.I., Melnykova E.P., Ponomareva T.V. PROBLEMS AND PROSPECTS DEVELOPMENT AGRICULTURE OF UKRAINE	96

Nazyrov K.F. INSTITUTIONS OF THE STATE AS DETERMINANTS OF MARKET REFORMS	100
Nikitina A.V. ECONOMY COMPETITIVENESS OF THE CIS COUNTRIES UNDER THE CONDITIONS OF INTEGRATION INCREASE	105
Oleksich D.V., Oleksich Z.A. CLARIFICATION OF THE PRINCIPLES OF STATE FINANCIAL CONTROL	111
Potravka L.A. THEORETICAL FOUNDATIONS STRUCTURE FORMATION UKRAINE NATIONAL ECONOMY	118
Sakovska O.M. THE EFFECTIVE DEVELOPMENT OF VEGETABLE PRODUCTION THROUGH THE ESTABLISHMENT OF MARKETING COOPERATIVES.....	123
Slyvka T.O. MODERN TRENDS IN THE NETWORK SYSTEM OF CORPORATE PROPERTY	127
Sobchenko A., Krukovska O. FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS AND ITS AGRICULTURE	131
Sribna E.V. LOGISTICS PARADIGM ASPECTS OF THE COAL POWER COMPONENT OF UKRAINE DUE OF EASTERN MILITARY ACTIONS....	136
Tytarenko O.S. CHARACTERISTICS OF BREAD MARKET AND BAKERY PRODUCTION DEVELOPMENT PROSPECTS IN UKRAINE.....	141
Tkachev A.A. DEVELOPMENT TRENDS OF IT-INDUSTRY IN CONTEXT OF COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY	145
Umbitaliev A.D., Kydyrova Zh.Sh., Kulanova D.A. MONITORING OF THE CONDITION OF DEVELOPMENT BUSINESSES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	149
Khaustova V. Ye., Oliynyk A.D. INDUSTRY OF UKRAINE: CURRENT STATE, TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....	152
Khusainov R.V. DEVELOPING STRATEGY OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	158
Cherednychenko G.A. THE MECHANISM OF STATE REGULATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN UKRAINE AND THE DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT.....	162
Shapovalenko N.V. BALANCE OF PAYMENTS IN THE GENERAL EQUILIBRIUM CONTEXT	167
2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT.....	173
Denins Andris. ECONOMIC AND MANAGEMENT PROBLEMS OF GREEN ELECTRICITY GENERATION BUSINESS	173
Kumanova-Larde D.D. ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS IN BULGARIA	177
Akulyushyna M.O., Kyrtoka M.M. INNOVATIVE INVESTMENT POLICY OF UKRAINE: PROMOTION AND WAYS TO IMPROVE.....	180
Barchan V.A., Chernobrivets O.A. BRAND AS A PART OF COMPANY'S BUSINESS REPUTATION AND METHODS OF ITS EVALUATION	184
Klipkova O.I. FORMATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT AS BASIS FOR GROWTH ENTERPRISE COMPETITIVENESS	187

Kravchenko E.S., Bragina O.S. STUDY OF THE INFLUENCE FACTORS ON EFFICIENCY PROCESS-ORIENTED BUBGET MANAGEMENT	191
Dedilova T., Filatov A. INNOVATIVE MANAGEMENT AS SUBSYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT BY AN ENTERPRISE	194
Koltunovich A.S. INNOVATIVE TECHNOLOGICAL MODERNIZATION AS AN INSTITUTIONAL BASE FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	198
Koshelenko V.V. ECONOMIC COMPONENTS OF EXTERNAL MIGRATION OF LABOUR RESOURCES OF UKRAINE.....	202
Kryukova I.A., Zamlynskyi V.A. STRATEGY OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF VENTURE INVESTMENT COMPANIES MARKET FOOD SERVICES OF UKRAINE.....	205
Lagutina K.V. ISSUES OF INFORMATION SUPPORT OF CONTROLLING	210
Lazarenko Y.O. ENHANCING THE INNOVATION CAPABILITIES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES THROUGH THE KNOWLEDGE SHARING PROCESS.....	214
Popovenko N.S., Lapina I.S., Kula M.V. STABILIZATION OF THE ECONOMY BY ENHANCING INNOVATION IN ENTERPRISES	219
Leshchenko L.O. PECULIARITIES OF VEGETABLE PROFIT ENTERPRISES	223
Mitskevych N.V., Mitskevych D.I. RELEVANCE OF INVESTMENT POTENTIAL ENTERPRISES WIND ENERGY	227
Nesterenko O.S. DETERMINE THE FACTORS THAT AFFECT THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES.....	230
Nikitchenko T.O. CHANGE MANAGEMENT OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	235
Odarenko O.V. "NEW CONSUMERS": ACTUAL RISK-ENVIRONMENT FOR THE TELECOMMUNICATION COMPANIES	240
Piznyak T.I. ECOLOGY-ORIENTED DEVELOPMENT STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	244
Polozova T.V. PARTICULARS OF DIAGNOSTICS OF INNOVATIVE-INVESTMENT ABILITY OF THE ENTERPRISE IN A COMPETITIVE SPACE	248
Polevaya T.V. TANGIBLE CIRCULATING ASSETS AS BASIS OF CONTINUITY OF TRADE-PRODUCTIVE PROCESS	254
Savchenko G.A., Burda Y.D. IMPLEMENTATION OF PROFESSIONAL COMPETENCES MODEL INTO ORGANISATION HR-PROSESSES.....	259
Sadchikov V.S. ANALYSIS OF INVESTMENT SOURCES AND INNOVATIVE INVESTMENT SCHEMES OF CROP ENTERPRISES	262
Sevidova I.A. CONDITIONS AND FACTORS OF INNOVATION DEVELOPMENT MODEL OF AGRARIAN ENTERPRISES	266
Vikhlyayeva S.I., Chekalina E.P., Siketina N.G. RISKS OF THE ENTERPRISE IN THE CHANGING COMPETITIVE ENVIRONMENT	271

Simkina N.V. FAMILY BUSINESS: PECULIARITIES AND ADVANTAGES	274
Skrynkovskyy R.M. RESOURCE OF KNOWLEDGE AS A FACTOR INFLUENCING THE COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF COMPANY DEVELOPMENT	277
Skrypnyk S. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING COMPETITIVENESS FARM	281
Vasylyk O.B., Storozh Ya.B., Savchuk T.V. ANALYSIS OF EQUITY CAPITAL ECONOMIC NATURE	286
Tarasova I.I. LEVEL AND EFFECTIVENESS OF INNOVATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISE	291
Titarenko I.V. IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS OF CONSUMER COOPERATION FINANCIAL SUBSYSTEM	294
Fadyeyeva I. DIFFERENT APPROACHES ON OPTIMIZATION OF DRILLING COST-PRICE	299
Orlov V.M., Petrashevskaya A.D., Franchuk E.P. TRENDS AND REGULARITIES OF TELECOMMUNICATION SERVICES MARKET IN UKRAINE	306
Chernyavskaya E.I. RESTRUCTURING OF ENTERPRISES: THE POLITICAL ECONOMIC AND INSTITUTIONAL ASPECTS	311
Chubuk L.P. METHODS OF AGGREGATE VALUATION OF THE WAREHOUSE REAL ESTATE BY INCOME APPROACH	316
Shylkina K.O., Samoylenko K.V. IDENTIFICATION OF RESERVES TO IMPROVE MANAGEMENT OF TOURISM BUSINESS ENTERPRISES KHERSON	321
Nikolova-Alexieva V.L., Kumanova-Larde D.D. RESEARCH OF THE MAIN FACTORS' INFLUENCE ON THE STRATEGY REALIZATION IN THE BULGARIAN ENTERPRISES	326

3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Hnedina K.V. FEATURES OF FORMATION OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF MUNICIPAL TRANSPORT SYSTEM OF THE AVERAGE CITIES IN THE CONDITIONS OF THE ACCELERATED URBANIZATION	334
Kerbikova A.S., Khitko M.N. ANALYSIS OF NATURAL RECREATION OF POPULATION OF UKRAINE	337
Kovalyova O.M. THE STATE OF GARDENING INDUSTRY IS IN UKRAINE AND SUMY REGION	342
Kolodinskyy S.B., Babiy O.N. RESTRUCTURING OF REGIONAL ECONOMY ON THE BASIS OF FORMING OF INNOVATIVE STRUCTURES	346
Kulbaka O. LAND RESOURCES ROLE IN THE FORMATION PROCESS OF ECONOMIC INCENTIVES OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMICS	351
Martynenko V.O. ROLE OF INNOVATIONS IN INCREASING OF COMPETITIVENESS OF REGIONS IN UKRAINE	356

Ovechkina E.A., Abass K. Dzhaud. KOMPARATIVNIY ANALYSIS EXTERNAL «CONTOUR» OF RESOURCE POTENTIAL OF TERRITORIAL-PRODUCTION COMPLEXES IN THE CONDITIONS OF UKRAINIAN AND IRAQ ECONOMIC REALITIES	361
Omarov Shakhin A. THEORETICAL BASES AND SCIENTIFIC ELABORATION OF THE REGIONAL DEVELOPMENT PROBLEMS TOPIC.....	365
Orlenko E.V. REGIONAL CLUSTERING - A MECHANISM ON INCREASE COMPETITIVENESS COUNTRY.....	370
Ryndzak O.T. ADAPTATION OF MIGRANTS TO HOST SOCIETIES: THEORETICAL ASPECTS.....	375
Voytko S.V., Sapsai K.V. THE SPHERE OF POWER ENGINEERING OF INDIVIDUAL COUNTRIES IN THE COORDINATES OF QUALITY AND SAFETY OF LIFE.....	379
Sydorenko I.V. SOURCES AND SCHEMES OF MODERNIZATION OF INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE IN THE REGION	383
Smolyarchyk M.V., Sohnuch S.A. ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL LAND.....	389
Tokar I., Zverev S. DETERMINATION OF IMPACT OF THE REGION INVESTMENT ATTRACTIVENESS ON COMPETITIVE EDGE OF ENTERPRISES	393
Fedorchuk A.M. THE STRATEGIC PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN INFRASTRUCTURE INDUSTRIES THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE.....	396
Chlebnikova N.B. PROBLEMS AND PROSPECTS OF RAW MATERIALS IN LEATHER AND FUR INDUSTRIES OF UKRAINE.....	401
Yaremko L.A., Poliakova J.V. MODERNIZATION OF THE REGIONAL ECONOMY IN TERMS OF SOCIO-ECONOMIC CRISIS (EXAMPLE OF LVIV REGION)	407

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Mutafchieva -Bakalova Violeta,

PhD, Assoc. Prof.

University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

DEVELOPMENTS IN AIR TRANSPORT WORLDWIDE

Air transport plays an important role in the realization of passenger transport over long distances, as well as the delivery of perishable goods, valuables and other specific cargo. This is directly related to the specific conditions of the transport activity when over speed is crucial. In recent decades, this mode of transport plays an important role in the service of modern society. Based on its activities occur a number of significant economic ties between the regions in the country and between countries and continents around the world.

Keywords: *air transport, passenger transport, freight transport market, innovation*

Introduction

Air transport is indispensable for the implementation of intercontinental transport over long distances, which is related to the transportation of passengers and cargo. Particularly for freight should be borne in mind that air transport can provide an adequate use of dynamic market conditions, particularly important in this regard is to increase the opportunities for growth in profits from the realization of valuable and perishable goods. With respect to passenger air transport is important in order to reduce the travel time in the implementation of

business trips and tourist flights This is due to its significant advantages, namely: high speed transport of passengers and cargo, great maneuverability and adaptability to specific field conditions, rapid organization of shipments, providing shorter routes for the transport, availability of comfort in the realization of trips and more.

Space air transport international transport market

In carrying out transport by air transport is formed almost 1% of GDP of the European Union, the number of employees in this important transport sector is about 400 000 people. It should be pointed out that air transport is no alternative in the performance of transport between continents, especially over long distances.

With each passing year, more and more destinations and expanding traffic air transport, since it increases the desire and the need for passengers to travel in certain directions, which is directly related to the supply of higher quality transport services, namely: providing a high speed movement, comfortable ride and so on. However, there is growth and the volume of freight carried by means of air transport.

Internationally, the demand for air transport market is concentrated in three main regions: North American, European and Asian. Air traffic between these regions 75% of global passenger traffic. The US has the largest internal market of regular services, serving 56% of global domestic traffic. In the EU, this share amounted to 22%. Two countries that account for 30% of international air services: USA - 20%, UK 10%. According to statistics 80% of all international tourist flights within and between the US, Europe, East and South Asia.

In recent years the busiest route is the North Atlantic, which covers over 25% of global passenger traffic by air transport.

In subsequent years, however, a significant increase in passenger traffic in the Asian region, according to forecasts from IATA. The same trend is observed with regard to freight, as Asia and currently occupies the first position ahead of North America and Europe on this indicator.

Based on the specific examination of US company Air Transport (ACI) on international passenger traffic during the period 2002-2009 is estimated that in 2010-2025, with passenger traffic on this mode of transport worldwide will increase almost two times. More specifically provides that by 2025 the annual volume of international passenger air transport will reach 9 billion passengers, compared with 5.2 billion in 2006.

Based on data for passenger traffic, organized in this important transport sector, it may be concluded that the average rate of increase for their year will be 4% for the next 15-20 years. In this

respect, to stress that Asia will have paramount importance and is expected shipments by air transport in various places on the continent to grow by 9%.

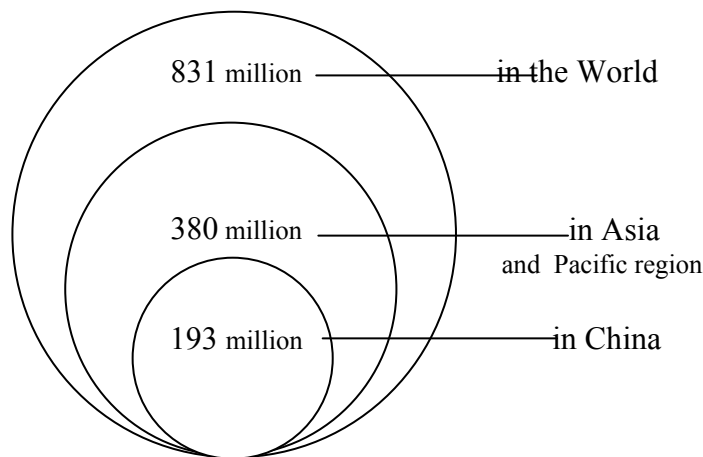


Fig.1. Projected growth in the number of passengers transported by air in 2016 compared with 2011

Source: iata-annual-review-2013

1 / Source: Eurostats

Expected to significantly increase passenger traffic to India and China, as forecasts are respectively 10.4% and 8.1%.

Key trends in the market for air transport services

In recent years one of the main trends observed in the international transport market is the formation of alliances involving airlines performing regular flights to certain destinations. They are intended to absorb much of the regional airlines. Increasing the competitiveness of alliances will be linked primarily to the implementation of special measures concerning:

- Attraction customers of two types, namely: a preference in terms of quality, engaged primarily business trips; demanding in terms of price, due to the conduct of business and travel over long distances;

- planirane costs in the long term, as well as the control over them;

- Optimal distribution of the various transport services and offers to customers, etc.

Another important trend is the rapid development of the charter airlines, which should focus their efforts in the following areas:

- maximal coverage of tourist trips offering a full package of services to both long and short distances;

- lower full use of the transport capacity of the aircraft involved in the conduct of the flight in order to successfully counteract competitors;

- Streamlining interaction with tourist organizations in order to enhance the quality of customer service, which for the most part passengers carrying recreational trips and more.

Important trend that emerges in the future, is to optimize the functioning of the low-cost airlines, which under current conditions should focus its activities as follows:

- Expanding market share to approximately 25% by way of entering new markets and in relation to coverage of customers who prefer a lower expense of traveling shorter distances;

- Realization efficient cost control in the conduct of flights;

- development of airport infrastructure aimed at organization of the low-cost airlines in order to ensure the necessary coordination with road transport in passenger service;

- Successfully competing rail carriers distances between 400 and 700 km, which is especially important during transport along busy destinations and more.

Another very important trend in the development of innovation in air transport, is to ensure the safety and security of flights. This is due to the frequent attacks, as well as accidents caused by

technical faults. .You Can be noted that after the events related to the terrorist attacks in the US in 2001, there has been a fall in transatlantic traffic at the rate of 24%. This is associated with a reduction in the load range international routes, and shorter flights for some basic carriers at the rate of 30%, according to IATA. In connection with this important matter regulating the roadworthiness of airplanes. In this respect it can be noted that airlines can focus their spending on ensuring the security and safety of flights by applying outsourcing in connection with the maintenance of the fleet. In turn, suppliers strive to offer modern equipment, including navigation instruments for flight control in terms of ensuring flight safety.

Contemporary relevance for all types of airlines in recent years has the choice of the most profitable products in connection with the execution of their work in terms of reducing costs and thus increase profits and profitability of passengers and cargo. It also emerged as an important trend in the development of airlines worldwide.

Implementation of concrete, effective measures for improving personnel management in air transport is also a major trend in the development of air transport. In this respect, as it may indicate the signing of agreements between airlines "Delta" and "Aer Lingus" exchange of crews. As another example, it may indicate the interaction between the "United" and "Lufthansa" in connection with the establishment of bases, providing ocean exchange of crews and others.

Development of modern air navigation systems is particularly important in view of the current reducing vehicle distance, and hence the duration of the flight. This is the current trend in the development of global air transport. In this connection may be emphasized that applying global navigation satellite systems and communications positioning of aircraft at any point in the implementation of the flight. In particular the use of advanced air navigation systems increases the transport capacity of the airlines.

Conclusion

Air transport is one of the most dynamic sectors of transport. This is determined by the characteristics of the technique used in the implementation of the operations. In particular, it is characterized by a high degree of renewal and modernization in comparison with that used in other modes. In this connection may be emphasized that the application of innovation is particularly relevant for the operation of air transport in order to meet the needs of modern society. Importance is the implementation of various measures for sustainable development of this important transport sector related to enhancing its safety and security, as well as the implementation of energy efficient and environmentally friendly in the implementation of the operations.

Literature:

1. Bakalova, V., Ch. Nikolova, Economics of Transport, S., 2010.
2. Bakalova, V., V. Macedonska, Status itendentsii in the development of European transport, S., 2007.
3. Mutaftchiev, L., Ch. Parvanov, A. Kirova, V. Bakalova, Transportation and Insurance, S., 2007.
4. Nikolova, Hr., International Freight Forwarding, S., 2011.
5. Airtransport Council International - [http: // www.aci.aero](http://www.aci.aero)
6. Eurostat 2014 - [http: // bg.wikipedia.org](http://bg.wikipedia.org)

Kumanova-Larde D.D.

Ph.D., Chief Asst. Prof.

Nikolova-Alexieva V.L.

Ph.D., Assoc.Prof. eng.

University of Food Technologies – Plovdiv

CONTEMPORARY PROBLEMS IN E-COMMERCE IN BULGARIA

Куманова-Ларде Д. Д.

доктор, главный ассистент,

Николова-Алексиева, В. Л.

доктор, доцент,

Университет пищевых технологий, г. Пловдив, Болгария

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕЙ В БОЛГАРИИ

The Web presents a new, fundamentally different way of doing business. Objective of this article is to highlight important problems in the e-commerce. Specifically, the focus is on the most cited problem in electronic commerce in Bulgaria. The article provides an overview of some of the legal issues and related problems in electronic commerce in Bulgaria.

Введение. Электронная коммерция является основным двигателем создания и совершенствования систем логистических услуг и резко изменяет традиционных моделей спроса и предложения. Эта коммерция имеет самое быстрое увеличение доли не только в Европе, но и во всем мире, растет важность мобильной электронной коммерции. Значительно увеличились потребности клиентов, способствуя улучшению многоканальной торговли и улучшения дистрибуционного обслуживания в соответствии с потребностями клиентов. Они являются движущей силой электронного рынка и электронной коммерции [6]. Правовую основу для электронной коммерции в Болгарии формируют Закон об электронной торговле и Закон о защите прав потребителей. Они привели и гармонизировали болгарское законодательство с законодательством Евросоюза, привели его в соответствии с Директивой 2000/31 и Директивой 2005/29 и Директивой 97/7 / ЕС, относящиеся к договорам из расстояния. Закон о защите прав потребителей дает равные права при заключении договоров для продажи из расстояния и при покупке товаров, и требует из коммерсантов предоставить информацию о: наименовании и адресе, основных методах оплаты, основных характеристиках товаров и услуг, права потребителя, информация о цене, доставке, метод оплаты, выполнении договорных условий, прав потребителей вернуть товар и отказе от договора. Закон рассматривает обслуживание претензии, рекламаций, гарантии, ответственность за используемый способ продажи, изучает проблемы с недобросовестной торговой практики, несправедливых условиях в потребительских договорах и т.д.

Закон об электронной коммерции соответствует европейским директивам об электронной торговле и рассматривает ее как услуги информационного общества, под которыми понимаются услуги, оказываемые по индивидуальному запросу клиента на расстоянии, обычно за вознаграждение, посредством электронной передачи и хранения данных. Он определяет ответственности поставщиков услуг, предоставляемые электронным путем, их обязанности при заключении контрактов.

Статья рассматривает ключевые проблемы, связаны с электронной коммерцией, с точки зрения потребителей и бизнеса.

1. Проблемы в цепи поставок в электронной коммерции в реляции «розничная коммерция - клиент».

На европейском уровне, существует много проблем, которые произошли в цепочке поставок, связанных с электронной коммерцией. Они связаны с посредников и интеграторов для компаний в цепи поставок, логистических операторов, поставщиков программного

обеспечения, 4PL логистических провайдеров, местных поставщиков, и т.д. Примеры таких проблем, приведенные в таблице ниже:

Таблица 1

Проблемы, связанные с цепью поставок в электронной коммерции

№	Проблемы, связанные с цепью поставок в электронной коммерции
1.	Проблемы, связанные с размещением заказов - недостаточно информации, предоставленной на веб-сайте ритейлера, отсутствие прозрачности, отсутствие клиенто-ориентированных вариантов поставки, таких как скорость, стоимость, услуг с добавленной стоимостью и другие.
2.	Выбор партнеров для поставки, микс поставки и цены поставки розничного продавца – такие как высокие цены доставки розничной торговли, ограниченный доступ к логистическим фирм, предпочтительные услуги для электронных операторов недоступны.
3.	Загрузка и отправка продукции - нет уведомлений
4.	Внутренняя/трансграничная поставка - отсутствие наблюдения, долгая поставка. Отсутствие прозрачности.
5.	Наличие неудобств, связанных с поставкой, расхождения между ожиданиями покупателей и реализации процесса поставки
6.	Процесс возвращения - сложные, дорогостоящие процедуры восстановления суммы или возвращения товара. Трудно найти информацию на веб-сайте коммерсанта про возвращения товара.

Источник: Dr. Henrik B. Okholm, Partner Martin H. Thelle, Partner Anna Möller, Senior Economist Dr. Bruno Basalisco, Economist Signe Rølmer, Economist Copenhagen Economics, E-commerce and delivery, E-commerce and delivery, European Commission DG Internal Market and Services July 15 th 2013, <http://ec.europa.eu>

Авторы исследования [3] показывают, что это только небольшой диапазон проблем, связанных с поставкой товаров и услуг в области электронной коммерции, имеющих различные источники. Они могут быть дополнены.

Ниже даны основные проблемы, связанные с электронной коммерцией, охватывающих не только потребительских проблем, связанных с поставкой розничной торговли, но и основных проблем предприятий, связанных с электронной коммерцией.

2. Основные проблемы потребителей, связанные с электронной коммерцией:

По данным НСИ, [9], возникают следующие проблемы, связанные с электронной коммерции в Болгарии, а также и причины, из-за которых болгары воздерживаются от покупок в Интернете:

Таблица 2

Проблемы потребителей в электронной коммерции в %, источник НСИ [9], <http://www.nsi.bg>

	Вид проблемы	%
1.	Проблемы с обманом (недоставленные товары или услуги злоупотребления кредитной карты и т.д.).	4.5
2.	Трудности при подаче жалобы и возмещение или нет удовлетворительного ответа после жалобы	3.2
3.	Время доставки больше, чем указано	3.9
4.	Конечная стоимость больше, чем указано (высокая цена поставки, неожиданные оплаты и т.д.)	1.7
5.	Товары или услуги, не те, что заказаны или повреждены	2.4
6.	Проблемы с обманом (недоставленных товаров или услуг злоупотребление кредитной карты и т.д.).	0.7
7.	Трудности при подаче жалобы и возмещение или нет удовлетворительного ответа после жалобы	0.7
8.	Другие	1.8

Как видно из приведенной выше таблицы, для Болгарии, ключевые вопросы в области электронной коммерции, связанные с техническими трудностями и повреждения в осуществлении связей с торговлей, а затем из-за сложности получения информации или недостаточности информации. Они сопровождаются длительными временами для доставки товаров и сопутствующих во многих случаях увеличению цены продукта в связи с увеличением стоимости доставки, неожиданные платы и т.д.

Следует отметить, что в целом проблемы, описанные болгарских потребителей такие же, как в Европе. Ниже перечислены причины, почему болгары не делают покупки в Интернете и также рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются клиенты в связи с электронной коммерцией.

Таблица 3

Причины, из-за которых люди не покупают в интернете: в %, источник: НСИ [9]:

<http://www.nsi.bg>

№	Причины	%
1.	Не имею необходимость	19.4
2.	Предпочитаю делать покупки в магазине, я хочу видеть продукт; лояльность к магазинам, привычка	21.7
3.	Отсутствие умений	3.9
4.	Доставка заказанных товаров является проблемой (это занимает слишком много времени или сложно организовать)	1.0
5.	Опасения по поводу персональных данных (напр., Предоставление персональных данных в Интернете)	4.7
6.	Отсутствие доверия для получения или возврата товаров	4.5
7.	У меня нет кредитной карты, чтобы покупать в Интернете	5.4
8.	Другие	2.9

По статистическим данным, предоставленным Комиссией по защите прав потребителей, общее количество жалоб, связанных с электронной коммерцией в 2012 г. возрастают до 2282. Основные проблемы и нарушения, связанные с дистанционной торговли в 2012 году [10] являются:

- Использование недобросовестной коммерческой практики розничных торговцев: отсутствие / непредоставление информации для принятия информированного бизнес решения, отсутствие информации, связанной с идентификацией торговца: имя и адрес; право потребителя расторгнуть договор; за стоимость доставки, способ оплаты и исполнения договора и другие.

- Введение в заблуждение клиента путем предоставления ложной или вводящей в заблуждение информации - как: характеристики товаров и услуг, право потребителя на отказ от исполнения договора, результаты, которые можно ожидать от использования продукта

- Лишение потребителя его права отказаться
- Непредоставление товаров или услуг, которые являются предметом договора
- Неточность цен или нехватка наличности
- Нежелательные коммерческие сообщения
- Другое

3. Проблемы, связанные с электронной коммерцией на предприятиях

Эти проблемы действуют в качестве сдерживающего фактора, мешают внедрению и развитию электронной коммерции. Описаны как: первоначальные расходы; нехватка квалифицированных кадров и специалистов; эксплуатационные расходы; обеспечение адекватной профессиональной подготовки; связанные с интернет-провайдером, продуктами и услугами; интеграция сети Интернет с внутренними приложениями; нехватка времени; недостаточные ощутимые выгоды; возможности в области прикладного программного обеспечения; вопросы безопасности, связанные с использованием сети Интернет;

сопротивление персонала; отсутствие деловых партнеров в Интернете; необходимость реинжиниринга бизнес-процессов; сопротивление клиентов; сопротивление менеджмента; рыночная ориентация; отсутствие информации, отсутствие глобальной концепции и видения, опыта и др.

Самые значимые проблемы, которые являются препятствием [7] для принятия и развития электронной коммерции на предприятиях в Болгарии, представлены в следующей таблице:

Таблица 4

Проблемы для внедрения электронной коммерции

№	Проблемы внедрения электронной коммерции
1.	Наличие неполноты и неясности в законодательстве
2.	Отсутствие ясности, осведомленности и знаний об электронном бизнесе
3.	Предприятие имеет небольшие размеры
4.	Отсутствие или недостаточность финансовых ресурсов и высокая стоимость необходимой технологии для электронной коммерции
5.	Сложность технологий для электронной коммерции
6.	Недостаточная компетентность, навыки, опыт персонала
7.	Необходимо заменить или обновить технологий
8.	Отсутствие технологической совместимости
9.	Потенциальные риски безопасности
10.	Провайдеры не подготовлены для электронной коммерции
11.	Клиенты не имеют ни желания, ни возможности для компьютеризации
12.	Крайне важно, чтобы провести редизайн и реинжиниринг бизнес-процессов

Выводы. Учитывая тенденции к увеличению распространенности электронной коммерцией в Болгарии, можно сказать, что это означает также и увеличение числа жалоб и проблем, связанных с ее функционированием. Несмотря на эти проблемы, важно отметить, что клиент должен также подходит тщательно и сделать обоснованный и разумный выбор. Кроме того, хотя электронные платежи становятся все более широко используемы в мире, есть четкая тенденция к их росту и в Болгарии, пользователи по-прежнему не доверяют и имеют беспокойство оплатить с помощью электронных средств вне коммунальных услуг и сайтов коллективной покупки товаров широко используется ими и наложенный платеж, который гарантирует, что в первую очередь будут получать, а затем оплачивать товары, согласно IDG.bg [1]. Кроме того, платежи через посредников, таких как ePay.bg [8], обеспечивают дополнительную безопасность и надежность сделки, а также обеспечение безопасности при осуществлении платежа.

Литература:

1. Развитие и необходимость от электронни канали за разплащане, 11 декември 2012, обзорна статия, достъпна на интернет адрес: <http://discussions.idg.bg/78/summary>
2. Стоицов, Г., Димитров, И. Модель системы электронных закупок, включающая интеллектуальные методы спроса и предложения, Научные труды Союза учёных - Пловдив, серия Б. естественных и гуманитарные науки, том IV, 2004, Пловдив
3. Dr. Henrik B. Okholm, Partner Martin H. Thelle, Partner Anna Möller, Senior Economist Dr. Bruno Basalisco, Economist Signe Rølmer, Economist Copenhagen Economics, E-commerce and delivery, E-commerce and delivery, European Commission DG Internal Market and Services July 15 th 2013, <http://ec.europa.eu>
4. Kalakota, R., Robinson, M. E-business 2.0. – Addison-Wesley, 2001.
5. Nikolova -Alexieva V., Hadzhiev B., "Reengineering Innovations for accelerated business development", International Scientific Conference „Food Science, Engineering and Technologies 2008”, University of Food Technologies, Plovdiv, Bulgaria, X. 2008
6. Report: Retail Shop Topic - December 2014, Jones Lang LaSalle (JLL), <http://www.us.jll.com>

7. Wymer, S. & Regan, E. (2005). Factors influencing e-commerce adoption and use by small and medium businesses. *Electronic Markets*, 15(4), 438-453
8. <https://www.epay.bg/>
9. <http://www.nsi.bg>
10. www.kzp.bg

Tupá M.

Ph.D., Assistant Professor,

Vojtovič S.

Doctor of Sociology Sciences, Associate Professor,

Karbach R.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Alexander Dubček University of Trenčín, Trenčín, Slovakia

UNEMPLOYMENT AND EMIGRATION OF LABOR FORCE TO ABROAD

Тупа М.

Ph.D., асистент

Vojtovič S.

д.с.н., доцент

Карбах Р.

д.э.н., профессор

Университет им. Александра Дубчека в Тренчине, г. Тренчин, Словакия

БЕЗРАБОТИЦА И МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ ЗА ГРАНИЦУ

The study is devoted to one of the current and relatively often examined phenomena, which are accompanying with economic and social development as well as in developed economies as well as underdeveloped economies. There is no exception in this case the Slovak Republic. Analysis of unemployment as an economic and social phenomenon and trends in its development in this study was conducted in connection in the period of stabilization and relative economic growth after the transformation of the economic system. The development of labor migration to abroad, especially after Slovakia's accession to the European Union and the opening of labor markets in the countries, is also the subject of analysis and examination in this study. The study mainly focused on finding links between unemployment and labor migration to abroad.

Key words: *unemployment, economic growth, labor market, labor force, emigration.*

Исследование посвящено одной из актуальных и относительно часто изучаемых явлений, сопровождающих экономическое и социальное развитие, одинаково как в экономически развитых, так и в неразвитых странах. Не является исключением в этом случае Словацкая Республика. Анализ безработицы как экономического и социального явления и тенденций в ее развитии в данном исследовании относится к периоду относительной стабилизации и экономического роста хозяйства, который осуществлялся после трансформации экономической системы. В то же время предметом анализа является состояние и развитие миграции рабочей силы за рубеж, особенно после вступления Словакии в Европейский союз и открытия рынков труда в отдельных европейских странах. Исследование в основном занимается поисками связи между безработицей и миграцией рабочей силы за рубеж.

Ключевые слова: *безработица, экономический рост, рынок труда, трудовые ресурсы, эмиграция.*

Введение

Безработица уже в течение длительного времени остается одной из самых актуальных социальных и экономических проблем Словакии. Структурные изменения в экономике в начале трансформационных процессов общества, несбалансированные политические и экономические решения повлияли на уровень безработицы в Словакии почти до уровня, сопоставимого с уровнем безработицы в некоторых кризисных временах. Структурные изменения в экономике и рост производства, особенно в конце 90-х и в начале нового века, как правило, адекватно не снизили уровень безработицы, которая оставалась на стабильно высоком уровне. Постепенный рост производства и численности занятых под влиянием притока иностранных инвестиций был компенсирован увольнением персонала, обусловленным структурными изменениями в экономике. Только с 2004 года наблюдается

статистически значимая тенденция в снижении безработицы в экономике Словакии. Это снижение уровня безработицы в большинстве случаев было связано с экономическим развитием обусловленным притоком прямых зарубежных инвестиций и повышением уровня занятости.

Тем не менее, детальный анализ показывает, что снижение уровня зарегистрированной безработицы не был обусловленный повышением уровня занятости и созданием новых рабочих мест. В этот же период значительно увеличилось число рабочих эмигрантов. Таким образом, основная цель этой статьи, была установить зависимость между уровнем безработицы и миграционными потоками рабочей силы Словакии за рубеж. Для этого осуществляется анализ закономерностей экономического роста, статистический анализ показателей уровня безработицы и изменений в миграционных потоках рабочей силы Словакии за рубеж.

Изменения в экономическом развитии и уровне безработицы

Состояние безработицы в Западоевропейском контексте основывается на квалификационных различиях в структуре рабочих мест и рабочей силы. Это означает, что на рынке труда не находят применение лица с низкой квалификацией и наоборот, с повышением уровня образования повышается вероятность успешного получения работы и снижается риск безработицы [1, с. 45-49]. В связи с этим, особое внимание в политике занятости уделяется развитию образования с целью вовлечения как можно большей части населения в течение длительного времени в сферу образования. В этом случае предполагается, что в результате этого произойдет повышение мобильности работников и их возможности найти работу. [2, с. 18-21]. Одновременно это является воплощением одной из главных общественных функций, а также частью государственной политики занятости – предоставить работу тем, кто в ней нуждается.

Открытие национальных рынков и интеграция стран Центральной и Восточной Европы в Европейский союз создало для них возможность в своем экономическом развитии использовать внешние ресурсы – прежде всего, имеется в виду использование прямых зарубежных инвестиций. Как правило, экономическое развитие стран Центральной и Восточной Европы, принятых в Европейский союз, осуществлялось на основании притока прямых зарубежных инвестиций. Эффективность этих процессов в каждой стране зависела от ее технологического превосходства, уровня развития инфраструктуры, квалификации и образования рабочей силы, политических решений и тому подобное. Тем не менее, одинаковым для всех стран была потребность использования прямых зарубежных инвестиций.

Например, наибольшие структурные изменения в экономическом развитии Словакии осуществлялись в начале 90-ых годов прошлого века. Тогда, на основе политически и экономически необоснованного решения были ликвидированы на данный период высокотехнологические отрасли промышленности, связанные с производством военной продукции. Это означает, что спад производства в этих отраслях небыл связан с уменьшением спроса на их продукцию, а с политическими решениями. Одновременно прекратили своё существование и другие энергетически и высокотехнологически сложные отрасли. Именно в этот период, резко выросла безработица, которая уже в 1992 году была на уровне 11% [3].

После очередных парламентских выборов и политических изменений в 1998 году Словацкая экономика в полной мере была присоединена к процессам европейской интеграции и создания условий для притока зарубежных инвестиций. Предыдущее восьмилетнее экономическое развитие после перехода от плановой к рыночной экономике сопровождалось падением уровня экономического развития и последующей стагнацией. Но с 1998 года ВВП страны возрос на 4,1%. Одновременно, в этом же году, 16,4% от общей численности экономически активного населения была безработной. В следующем году, несмотря на рост ВВП на 1,9%, безработица выросла почти до 20% [3].

Одинаковые тенденции в росте ВВП также произошли и в следующих годах. Начиная с 2000 года, наблюдается ощутимый экономический рост. Если в этом году ВВП был на уровне только 1,4%, так в следующем году он вырос до уровня 3,5%. В каждом последующем году ВВП к этим 3,5% возрос в среднем ещё на 1% и в 2007 году составил 10,5% [3].

Развитие уровня безработицы в этот период существенно отличается от темпов изменений по отношению к валовому внутреннему продукту. Например, от времени кульминации безработицы (в 1998 году) до уровня почти 20%, в последующие годы наблюдается её незначительное снижение или колебание между 17 и 19 процентами. Только с 2005 года уровень безработицы имеет снижающуюся тенденцию – от 2% в 2005 году, 3% в следующем году и почти 2% в течение следующих двух лет. В это же время темпы роста ВВП остаются на прежнем уровне, кроме 2,2% увеличения темпа роста в 2007 году (табл. 1).

Таблица 1

Валовой внутренний продукт и безработица в Словакии (%)

Годы	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012
ВВП (%)	3,5	4,8	6,6	10,5	-4,9	3,3	2,4
Уровень безработицы (%)	19,3	17,4	16,1	11,0	12,1	13,4	13,9

Источник: www.ifm.org [4]

Только в короткий период между 2004 и 2007 годами наблюдается сильная обратная корреляционная связь между ростом ВВП и уровнем безработицы – коэффициент корреляции (r) имеет значение - 0,99 на уровне значимости (p) = 0,05. В предыдущем периоде с 2000 по 2004 годы наблюдается средняя обратная корреляционная связь между ростом ВВП и уровнем безработицы: r = -0,54, на уровне значимости (p) = 0,01). В период возникновения экономического спада (2008 год) и до 2012 года отсутствует тесная корреляция между изменениями в показателях ВВП и уровнем безработицы: r = -0,07, на уровне значимости (p) = 0,01. Одновременно в течение всего периода с 2000 по 2012 год также отсутствует сильная корреляционная связь между изменениями в показателях ВВП и уровнем безработицы: r = -0,11, p = 0,06.

Связь между миграцией рабочей силы за границу и безработицей

Вопрос миграции рабочей силы в Словакии начинает появляться в средствах массовой информации и на страницах научных публикаций только в последнее десятилетие и особенно после вступления Словакии в Европейский союз. Получение рабочего места за рубежом оценивается, прежде всего, как положительное явление, как свидетельство расширения свободного обмена в Европейском экономическом пространстве [5, с. 24-27]. Как определенная экономическая и социальная проблема миграции словацких граждан на работу за границу воспринимается только в интенции к высококвалифицированным и талантливым молодым людям, которые стали частью так называемого процесса «утечки мозгов» [6, с. 17]. В то же время в целом проблема влияния миграции на общество, различные социальные процессы, социальный статус самих мигрантов привлекает всё большее внимание научной и профессиональной общественности [7, с. 36].

Тем не менее, исследование общего влияния миграции рабочей силы Словакии за границу на социальное и экономическое развитие общества не находит адекватного отражения в научно-исследовательских работах и экспертных оценках. Мы не знаем, например, точный баланс пользы и потерь от работы словацких граждан за границей для экономики, общества, самих граждан. Как правило, пишется и говорится только о рабочей миграции. Тем не менее, выезд за рубеж и последующее трудоустройство не всегда обусловлено отсутствием работы дома. В какой мере, например, низкая заработная плата, бюрократические барьеры, плохая работа правоохранительных органов, коррупция и другие отрицательные явления для граждан причиной переезда за границу? Не изучено влияние экономических и производственных факторов, тенденций на рынке труда и в сфере

занятости населения на интенсивность и диапазон миграционных потоков рабочей силы за границу, причинно-следственные связи миграции рабочей силы и безработицы.

Миграционные потоки рабочей силы за рубеж, в большинстве случаев, как уже отмечалось, были проанализированы и изучены только с точки зрения так называемой проблемы «утечки мозгов» и не связаны с отсутствием вакансий на внутреннем рынке труда. Даже сегодня доминируют медиализированные и упрощённые предсказания о том, что наиболее эффективным лекарством безработицы является создание новых рабочих мест на основании привлечения иностранных инвестиций. Поэтому наиболее важной мерой экономической политики правительства была и остается поддержка и продвижение притока прямых иностранных инвестиций.

Однако, перемещение граждан на работу за границу небыло незначительным явлением и не могло не повлиять на уровень безработицы, на расходы по государственным социальным программам и пособиях по безработице. Безработица в Словакии достигла своего пика в 2000 году и была на уровне 20%, что в абсолютных показателях достигло более 500 тысяч человек. С 2000 по 2008 год уровень безработицы имел тенденцию к снижению (табл. 2).

Таблица 2

Соискатели на свободные рабочие места в 2000-2012 годы

Годы	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Численность (тыс.)	536,8	498,8	474,2	273,4	251,8	269,2	284,3
%	18,7	17,2	15,6	13,3	9,6	12,4	13,9

Источник: UPSVAR, (перерасчёты авторов).

В то же время в соответствии с Выборочными исследованиями рабочей силы (VZPS) Статистического управления СР отток словацких граждан на работу за границу имеет тенденцию к росту. Если на рубеже веков из Словакии на работу за границу уезжало около 60 000 граждан, то уже в 2004 году их количество увеличилось почти в два раза - до 103 600, а в 2006 году - до 158 100, что в 2007 году зарубежом работало еще на 20 тысяч человек больше, что составляет почти в три раза больше, чем в 2000 году [3].

Если сравнить абсолютные показатели численности безработных в 2000 году, т.е. 536 тыс. и численность безработных в 2007 году – то их было на 239 тыс. человек меньше, чем в 2000. В то же время численность работающих за границей в 2007 году составляла 270 тыс. человек. Если количество безработных в 2007 году (239 000) соожим с количеством работающих за границей в 2007 (или в 2008) – 270 тыс., то получим почти такое же количество безработных в 2000 году - 509 000 человек. Крупнейшие инвесторы KIA и PSA-Peugeot дали работу примерно 3000 людям. Все инвесторы в этот период создали 40 000 новых рабочих мест, при чем вместе с поставщиками их было около 60 000. [8].

Это означает, что на решение проблемы безработицы в Словакии не повлияли иностранные инвесторы, а вступление Словакии в Европейский союз и с ним сопровождающийся процесс либерализации национальных рынков труда в странах Западной Европы и создание Европейского рынка труда [9, с. 15]. До вступления Словакии в Европейский союз, словаки имели возможность найти работу только на рынке труда в Чехии и частично (нелегально) в некоторых сегментах рынка труда (в основном на рабочих местах с низкой квалификацией) в странах Западной Европы. Поворотным моментом в этих процессах было расширение ЕС, составной частью которого было также вступление Словакии в Европейский союз и (полной или частичной) либерализацией национальных рынков труда в странах Западной Европы. В этот же период также наблюдаются изменения в миграционных потоках рабочей силы Словакии за границу. Если, например, в 2003 году за границей работало 69 тыс. словацких граждан, то год спустя после вступления СР в Европейский союз за рубежом работало 103 тысяч граждан. (см.Табл. 3).

Если бы снижение показателей зарегистрированной безработицы было бы результатом повышения уровня занятости, это свидетельствовало бы о возрастании количества новых рабочих мест в экономике страны. В данном случае не имеет значения, на основании каких

факторов – притока прямых иностранных инвестиций или в результате других мер государственной экономической политики.

Таблица 3

Количество безработных и количество работающих за границей (в тыс.)

Годы	2000	2007	2012
Безработные	536,8	239,9	284,3
Работающие за рубежом	49,3	270,6	309,7

Источник: VZPS, ŠÚ SR

В результате этого растущая экономика Словакии в этот период теряла рабочую силу - уже в 2007 в перед кризисном году Словакия очутилась в ситуации, когда на рынке труда уже имела место нехватка рабочей силы особенно в области здравоохранения, промышленном производстве, в образовании, в сфере управленческих позиций и тому подобное. Например, в начале 2008 года в Словакии в некоторых секторах нехватало от 20 до 25 тыс. работников [10].

Заключение

Полученные результаты анализа тенденций в безработице и эмиграции рабочей силы свидетельствуют о тесной взаимосвязи этих двух явлений. Отсутствие на рынке труда Словацкой Республики свободных рабочих обусловило раст миграции работников в поисках работы на границей. Несмотря на это в контексте финансового кризиса и экономического спада проблемы в области безработицы в последующие годы увеличивались и сегодня стало проблемой принять на работу пожилых граждан, граждан с низкой квалификацией, молодых людей без опыта работы и тому подобное.

Вместе с тем эти тенденции свидетельствуют о том, что основным мотивом миграции граждан Словакии за работой за рубеж было не только отсутствие рабочих мест на внутреннем рынке труда. Более высокая стоимость труда не только в развитых странах Европейского союза, но и в некоторых соседних странах были основной причиной принятия решения граждан Словацкой Республики о поиске работы за границей. Несмотря на рост стоимости труда в Словакии и снижения шансов для граждан Словацкой Республики найти работу за границей под влиянием мирового экономического кризиса, трудовая миграция в этих условиях не теряет свою актуальность.

Статья написана в рамках реализации научного проекта VEGA № 1/0736/14.

Литература:

1. Bielensky, H., Bosch, G., Wagner, A. Wie die Europäer arbeiten wollen. Erwerbs in 16 Ländern. – Frankfurt/Mein: Campus, 2002. – 316 c.
2. Günter, S. Wege in eine neue Vollbeschäftigung. – Über-gangsarbeitsmärkte und Arbeitsmarktpolitik. – Frankfurt/Mein, 2002. – 184 c.
3. Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny SR. – [12.10.2014]. Available at: <http://www.upsvar.sk/rsi/rsi.nsf/0/303D10BE6C08F9BCC125730200F4F4D?OpenDocument>
4. IFM – [23.11.2014]. Available at: www.ifm.org
5. Šramková, I. Práca v EÚ, krok za krokom. – Bratislava: SEVT, a. s., 2005. – 116 c.
6. Weidlich, R. Únik mozgov. In: Stratégie v reklame, marketingu a médiách, 2000, № 10, c. 8-21.
7. Jurčova, D. Pracovné migrácie v SR. – Bratislava: Akty, 2008. – 218 c.
8. Aktuálne. – [12.09.2014]. Available at: <http://aktualne.atlas.sk/pracu-v-zahranici-hlada-menej-slovakov-ako-doteraz/ekonomika/>
9. Hanzelová, E., Kostolná, Z., Reichová D. Sprístupnenie trhov práce krajín EÚ a migrácia za prácou absolventov vysokých škôl SR: Inštitút pre výskum práce a rodiny. – № 6, c. 12-18.
10. Infostat. – [23.10.2014]. Available at: http://www.infostat.sk/vdc/pdf/pracovne_migracie.pdf

Vojtovič S.

Doctor of Sociology Sciences, Associate Professor

Tupá M.

Ph.D., Assistant Professor

Alexander Dubček University of Trenčín, Trenčín, Slovakia

SLOVAKIA AS A TARGET COUNTRY OF LABOR IMIGRATION

The study analyzes economic and social conditions leading to the demand for the labour force from abroad. Thus, primarily the processes related to the changing position of Slovakia from a source country of labor for other countries, especially the EU countries, to a country of destination for labour migrants, are analyzed. For this purpose, patterns and trends related to the labor migration developments perceived as the current economic and social phenomena in the Slovak labor market are analyzed and examined. Moreover, the study attempts to define the relevant characteristics of the labour migration, scope and intensity of labour migration flows following Slovakia's accession to the European Union (EU). In addition, economic, demographic and social characteristics of labour migrants, their background and citizenship are defined and analyzed. Last but not least, pull factors pertaining to the labor migration and employment possibilities in the Slovak labor market are looked at.

Key words: *immigration flows, labour migrants, country of destination, economic and social status, remittance.*

Introduction

As most countries of Eastern Europe, the Slovak Republic was considered to be a transit country since 1989. For a long time, labour migration has not been given enough attention in light of public policies and legislation. The percentage of labour migrants in the total number of employed people in Slovakia long belonged to one of the lowest among European countries [1]. When the Slovak Republic joined the European Union in 2004, the approximation of laws, rules and principles for migration policy started [2, p. 47-49]. One of the key documents approved under the Government Resolution (2005) was the Migration Policy Concept of the Slovak Republic [3]. In 2009, the concept of foreigner integration in the Slovak Republic, Action Plan for migration policy for the period 2014 to 2015, Action Plan for integration policy of the Slovak Republic for the period 2014-2016 and the principles of migration policy of the Slovak Republic with a view to 2020 were adopted [4].

Upon the entry of the Slovak Republic to the European Union, the Slovak labor market was opened up to the Member State citizens [5, p. 43; 6, p. 31]. Since 2011, third-country nationals may apply for a blue card if they wish to work in Slovakia. The blue card entitles the holder to enter, reside and work in the Slovak Republic, to travel abroad and back for a period it was issued for [7]. Additional terms and conditions of employment of foreigners are stipulated in the Slovak Labour Code [8].

The aforementioned legislation was adopted to respond to the increasing inflow of immigrants, thus, indicating that the Slovak Republic is becoming a destination country for foreign workers. Hence, the main objective of the study is to find the conditions and factors of immigration developments in the Slovak Republic as economic and social phenomena. In addition, the study attempts to identify the intensity and scope of the immigration flows to Slovakia, and to define and analyze particular patterns and trends of labour migration in the Slovak labor market, and last but not least to define its relevant features. For this purpose, the scope, degree and sources of labour migration flows are analyzed, and their main characteristics and background of labour migrants are defined.

In the study, we have employed theoretical background stemming from macro-economic relations in the labor market, analytical and statistical methods of generalization, classification and recalculation of government published statistical as well as other empirical data.

1. Developments in immigration in the Slovak Republic

A marked influx of immigrants in the Slovak labor market begins after the entry into the EU. In 2004, the number of immigrants in Slovakia stood at 22,108 whereas it increased more than three times – to 72,925 in 2012. Nevertheless, the number of immigrants was very low compared to other

countries and the Slovak Republic had one of the lowest shares of the immigrant population as a percentage of the total Slovak population – 1.35 per cent in 2012. (Table 1).

Table 1

Number of immigrants in the Slovak Republic in the period 2004-2012

Year	Number of foreigners		Population of the SR	EU and EEA citizens		Third-country nationals	
	Absol. figure	%		Absol. figure	%	Absol. figure	%
2004	22, 108	0.41	5, 384, 822	10, 939	0.20	11, 169	0.21
2005	25, 635	0.48	5, 389, 180	14, 319	0.27	11, 316	0.21
2006	32, 153	0.60	5, 393, 637	18, 257	0.34	13, 896	0.26
2007	41, 214	0.76	5, 400, 998	26, 302	0.49	14, 912	0.28
2008	52, 708	0.97	5, 412, 254	33, 234	0.61	19, 472	0.36
2009	58, 322	1.08	5, 424, 925	36, 830	0.68	21, 492	0.40
2010	62, 584	1.15	5, 435, 273	39, 652	0.73	22, 932	0.42
2011	70, 727	1.31	5, 404, 322	54, 007	1.00	16, 720	0.31
2012	72, 925	1.35	5, 410, 836	55, 909	1.03	17, 016	0.31

Source: Statistical Office of the SR, authors' calculations

The average age of immigrants residing in the Slovak Republic ranged from 25 to 34 years. In the monitoring period, the Statistical Office of the Slovak Republic recorded an increase in the number of immigrants in the productive age from 76.4 per cent to 89.6 per cent and, on the contrary, a decrease in both the number of immigrants in the pre-productive age from 12.5 per cent to 7.4 per cent and the post-productive age from 11.1 per cent to 3.0 per cent. In 2012, third-country nationals between 20 to 34 years of age immigrated to Slovakia. The largest immigrant group, however, consisted of the European Union nationals aged 35 to 64 years; therefore, they can be considered to be labour migrants. [9].

According to immigration data, the immigrant population is predominantly male. Its share increased from 55.77 per cent to 64.81 per cent in 2004 and 2008. (Table 2). In 2012, the number of immigrant males reached 81 per cent. A slight decrease in the number of immigrant males can be expected [9].

According to the Statistical Office of the Slovak Republic the immigrant population over 15 years having post-primary education was 11.4 per cent in 2004 and 17.3 per cent in 2008. Similarly, the percentage of immigrants having completed secondary education rose from 53.2 per cent to 57.6 per cent respectively. On the other hand, there was a decrease in the number of immigrants with a university degree from 22.4 per cent to 17.6 per cent [10]. Hence, we can conclude that the immigrants coming to Slovakia are well educated which can be evidenced by 31.5 per cent of them holding a university degree in 2008 [11]. In 2004, even 54.1 per cent of immigrants held a university diploma, certificate or degree, which was mainly due to mass migration of Romanians and Bulgarians to Slovakia.

Table 2

Immigration by gender in the period 2004-2012

<u>Year</u> Males/Females	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Males	12,409	19,285	25,740	34,056	40,500	43,743	41,995	43,599
Percentage of males	55.77	60.02	62.93	64.81	64.41	64.35	59.38	59.79
Females	9,842	12,845	15,164	18,489	22,382	24,233	28,732	29,326
Percentage of females	44.23	39.98	37.07	35.19	35.59	35.65	40.62	40.21

Source: Statistical Office of the SR

An in-depth examination indicates that there is a rise in the educational level of an EEA country or Switzerland immigrants, standing at 71 per cent with a steadily increasing trend (the percentage of university educated immigrants accounted for 68 per cent in 2004) [7]. Yet, in 2011 the percentage of university-educated immigrants stood at 30 per cent, the percentage of immigrants

who completed secondary education was 54 per cent and the percentage of immigrants who completed primary education exceeded 15 per cent.

2. Labour migration to Slovakia and its characteristics

From Slovakia's entry into the European Union in 2004 to 2012, the number of labour migrants in the European Union increased from 50 per cent to 82.3 per cent. The data of the Statistical Office of the Slovak Republic indicate a significant decline in the number of immigrants from Asia from 13 per cent to per cent and from America from 6 per cent to 3 per cent. The number of immigrants from Africa, Australia and Oceania was not statistically relevant in 2012. [9].

People from surrounding countries mostly immigrate and work in Slovakia. The largest group of them consists of immigrants from the Czech Republic, Poland and Hungary searching for a job or doing business mostly under family re-unification. (Table 3). Immigrants from Ukraine and Romania are mainly looking for a job. There is also a smaller group of immigrants from Russia, Bulgaria, Serbia, i.e. countries historically based on immigration or with a negligible Slovak minority. Immigrants are motivated to leave their countries for a variety of reasons, including work, study and starting a family in order to get assimilated into their national minority in Slovakia.

Table 3

Number of immigrants by citizenship (in selected years)

Country	Year	2004	2007	2010	2011	2012
Czech Republic		1,685	5,958	9,040	14,568	14,744
Poland		948	4,011	5,600	6,904	7,005
Hungary		313	2,713	5,341	9,255	9,920
Germany		604	2,883	4,063	4,322	4,415
Austria		370	1,473	2,186	2,301	2,308
Romania		-	3,013	-	5,723	5,962
Ukraine		662	3,833	6,297	3,873	3,915
Russia		-	1,366	2,227	-	1,835
China		-	1,205	1,878	-	875
Vietnam		-	1,452	2,257	-	1,544

Source: Statistical Office of the SR

The influx of Asian immigrants has shown an upward trend since the accession of the Slovak Republic to the EU. Vietnamese immigrants have been living in our country for several decades, whereas the Chinese immigrants have only lately been considered to be immigrants in Slovakia. As in the neighboring countries of Slovakia, Asian immigrants run small businesses. The group of immigrants coming from the old Member States of the European Union, primarily Germany and Austria, is the fastest-growing in Slovakia. Immigrants from Great Britain, Italy, the Netherlands, Spain and Belgium represent a relatively large group in the Slovak Republic. The motive of their immigration is generally to fill high-skilled positions in the Slovak labour market. Therefore, the number of labour migrants from these countries to Slovakia, including the Czech Republic, Poland, Hungary and Romania, has been growing slightly or remaining stable recently.

Statistical data, however, indicate that for immigrants from Russia, Ukraine, China and Vietnam, Slovakia has not been the country of destination. While the number of immigrants from the previously mentioned countries had been steadily increasing in 2010, it was significantly decreasing in subsequent years. For instance, in the period of 2010 and 2011, the number of Russian immigrants dropped to 18 per cent, Vietnamese immigrants to 32 per cent, Ukrainian immigrants to 39 per cent and Chinese immigrants even to 54 per cent. We were not able to collect data indicating the return migration, i.e. the return of the immigrants to their home countries. It is probable that most of them immigrated to the Czech Republic or other Western European countries in order to earn higher salaries.

Immigrants from the remaining countries came to Slovakia in search of work and higher pay. This, however, refers rather to economic migration – the search of higher paying jobs or other social and economic benefits. It can be seen from the tendency in immigration from Russia, Ukraine, China and Vietnam.

The number of immigrants in Slovakia has soared recently (Table 4). More than one-third of all immigrants is employed and its share in the Slovak employed population amounts to approximately one per cent. People immigrate to and stay in the Slovak Republic for a variety of reasons. The Migration Office of the Slovak Republic lists the most frequent pull factors, such as study and family re-unification. Demographers assume that the majority of immigrants are leaving their native countries in order to work and earn money elsewhere (employment relationship, doing business, or illegal employment) [10, 43].

Table 4

Labour migrants in the Slovak labour market in the period 2004-2012*

Immigrants by category	Year	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total number of immigrants		22,1	25,6	32,1	41,2	52,7	58,3	62,5	70,7	72,9
Employed immigrants		2,7	5,6	6,1	10,1	14,5	15,2	18,2	22,1	21,3
Percentage of Employed		12.5	22.1	18.8	24.4	27.6	26.2	29.2	31.4	29.3
Percentage of employed immigr. in the total empl. population		0.13	0.26	0.26	0.43	0.60	0.64	0.79	0.96	0.92

Source: Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the SR, authors' calculations.

**Latest data available – February 2012.*

In its annual report, the Statistical Office of the Slovak Republic states that "family reasons" are the key reason to immigrate to the Slovak Republic: the importance of family reasons dropped from 33 per cent to 13 per cent in the period 2004 – 2008. Employment purposes were marked as important by 5 – 7 per cent of immigrants and "other reasons" by 55 per cent of immigrants in 2004 and 76 per cent of immigrants in 2008. Experts predict that the number of labour migrants is going to rise as while filling out the migration forms, employment reasons are the most acceptable for migration authorities. [12, 53]. Recently, the situation has been constantly changing, and there have been up to 90 per cent of economic migrants who came to Slovakia in order to find a job, earn money and support their families in their native countries. [13, 48].

In terms of gender, 79 per cent of labour migrants are males [14]. The fact might be attributed to the structure of the Slovak economy focused on the industrial production with male-dominated professions. Careers in female-dominated social and care services are not available for immigrant females mainly due to a language barrier and negative perception of immigrants by the Slovak population, as well as other reasons. In principle, immigrant females work in family businesses, hotel and catering industry, trade and other service-providing industries. There is a large proportion of labour migrants employed in the transport and construction industries, as well as manufacturing and wholesale trade industries. Based on their citizenship, it can be concluded that the majority of the third-country nationals work in the construction sector, whereas the EU nationals are mostly employed in the transport industry, trade and car industries.

Conclusion

Economic development of Slovakia fuelled by foreign direct investments (FDIs), advanced changes in production technologies, labor productivity and simultaneous changes in labor costs, increased purchasing power of the Slovak population and in job attractiveness judgements in the domestic labor market have led to the demand for the workforce from abroad. The process was speeded up by Slovakia's accession to the EU and the approximation to the European labor law. Thus, Slovakia is becoming the country of destination for labor migrants.

Statistical data on immigration indicate that Slovakia is the country of destination for working purposes not only for immigrants from developing countries, but also those from industrialized countries, especially from the European Union. Owing to the integration processes implemented within the EU, attractive jobs for the workforce from developing countries as well as

industrialized Western countries are being created. At the same time, a number of low-skilled jobs in Slovakia is underpaid when compared to pays in Western European countries. Therefore, they are filled on a temporary basis by the third-country nationals, for whom work permits and visas to the EU are required. This indicates that Slovakia is considered to be a transit country for a certain category of immigrants.

The majority of labour migrants in Slovakia come from the Czech Republic, Poland, Hungary, Germany and Austria. Generally, they are employed in high-skilled jobs created as a result of foreign direct investments. Low-skilled jobs are attractive for immigrants from Russia, Ukraine, China, Vietnam and other Asian countries and the Middle East. Labour migrants from the countries mentioned previously consider Slovakia to be their transit country, whereas their countries of destination are usually the Czech Republic and other Western European countries.

The paper was partially supported by the VEGA grant No. 1/0736/14.

References:

1. Bonmes M.; Geddes A. (ed) Immigration and Welfare: Challenging the Border of the Welfare state. – London - New York, 2000. – 231 p.
2. Habánik, J., Koišova, E. Regional Economics and Policy. – Bratislava: Sprint, 2012. – 175 p.
3. Koncepcia migračnej politiky Slovenskej republiky. [11.10.2014]. Available at: https://www.google.sk/?gws_rd=ssl#q=koncepcia+migra%C4%8Dnej+politiky+slovenskej+republiky
4. Zásady Migračnej politiky Slovenskej republiky s výhľadom do roku 2020. – [23.10.2014]. Available at: https://www.google.sk/?gws_rd=ssl#q=z%C3%A1sady%20migra%C4%8Dnej%20politiky%20slovenskej%20republiky%20s%20v%C3%BDh%C4%BEadom%20do%20roku%202020
5. Kol'vecková, G., Krajňáková, E. Zmeny v štruktúre pracovných miest na regionálnom trhu práce: Sociálno-ekonomická revue, 2010, no. 3, s. 40-49.
6. Ivanová, E. Foreign Direct Investments and Economic Growth in the Regions of Slovakia: Sociálno-ekonomická revue, 2012, vol. 11, no. 1, p. 26-35.
7. Zákon č. 82/2005 Z. z. o nelegálnej práci a nelegálnom zamestnávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov a jej dve posledné novelizácie. – [23.10.2014]. Available at: <http://www.zakonypreludi.sk/zz/2005-82>
8. Zákon č. 311/2001 Z. z. Zákonník práce (novela č. 96/2013 Z. z.) o zmene a doplnení neskorších predpisov. – [23.10.2014]. Available at: http://www.google.sk/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CCwQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.zbierka.sk%2Fsk%2Fpredpisy%2F96-2013-z-z.p-35175.pdf&ei=wTGTVK_PDsX6UleogbgL&usg=AFQjCNFsrceVIvpB64HMyiOwY7hL9a2u4Q&bvm=bv.82001339,d.bGQ
9. Štatistický úrad SR. – [17.09.2014]. Available at: http://portal.statistics.sk/files/Sekcie/sek_600/Demografia/Migracia/publikacie/zahranicne-stahovanie_f_2012.Pdf
10. Divinský, B. Migračné trendy v SR po vstupe krajiny do EÚ (2004-2008). – Bratislava: IOM, 2009. – 117 p.
11. Vašečka, M. Postoje verejnosti k cudzincom a zahraničnej migrácii v Slovenskej republike. – Bratislava: IOM, 2009. – 154 p.
12. Jurčová, D. Pracovné migrácie v Slovenskej republike. – Bratislava: Edícia Akty, 2008. – 173 p.
13. Filadelfiová, J. a kol. Migranti na slovenskom trhu práce: Problémy a perspektívy. Ekonomické aspekty migrácie a integrácie migrantov. – Bratislava: Inštitút pre verejné otázky, 2011. – 158 s.
14. World Bank. – [21.10.2014]. Available at: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:22759429~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>

Beysenbaeva A.K.

candidate of Economic Sciences, associate professor
Kazakh National University named after Al-Farabi, Kazakhstan

ECONOMIC IMPORTANCE OF REGULATION CUSTOMS TARIFF OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN IN TERMS OF ENTERING THE WTO

Бейсенбаева А.К.

кандидат экономических наук, доцент
Казахский национальный университет имени Аль-Фараби, Казахстан

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИИ В ВТО

This paper deals with the problems and principles of customs and tariff regulation in the Republic of Kazakhstan in terms of entering the WTO.

Keywords: *non-tariff methods, tariff regulation, import duties, technical norm*

В статье рассмотрены проблемы и принципы таможенно-тарифной регулирования в Республики Казахстан в условиях вхождения ВТО.

Ключевые слова: *нетарифные методы, тарифное регулирование, импортные пошлины, техническая норма*

Introduction. Now customs and tariff regulation becomes not only the tool of the general economic policy at national level, but also object of regulating activity of the international economic organizations, first of all the WTO. Activity of the WTO is directed on formation of the general principles, norms, rules and instruments of customs and tariff regulation with the purpose to minimize obstacles for development of international trade.

In connection with the settlement of customs and tariff systems for the adequacy of the requirements of the WTO need to establish high-quality work of customs authorities, that is the implementation of the customs administration, in which Kazakhstan has still many problems to which , in addition to bureaucracy and corruption include the establishment of appropriate infrastructure maintenance, storage, processing on customs territory and outside it coming from other countries products and goods, transit of goods, etc. It is also associated with the solution of all domestic and foreign economic policy of the state, for which it is necessary to establish the appropriate infrastructure in the border areas.

The main problems of customs and tariff regulation to the Republic of Kazakhstan. The main purpose of customs and tariff regulation in Kazakhstan is to address domestic production; resulting tariffs intended to limit the import of goods, analogues of which are produced in our country, i.e. a policy of import substitution.

In matters of export customs tariff regulation is to restrict the export of strategic goods, including mineral reserves are limited natural resources. Laws of the country must comply with the WTO adopted legislative acts, rules and regulations. In this case, you should use the existing incentives for young, high-tech industries, to a certain extent by using protectionist barriers to protect domestic production, especially in the real sector of the economy.

Need to adopt best practices of competitive countries, such as the Scandinavian countries, who, not having sufficient raw materials, tops the list of competitive countries of the world. In particular, in Finland developed only a light, food and woodworking industry, and tourism, while it is the most competitive country.

In terms of opening the domestic market to foreign investors and easing customs and tariff regulation is most preferred opening promising enough in the short run production, especially in terms of strategic priorities of the national economy. Benefits should be distributed primarily on the import of high technology equipment needed for the development of production, particularly if there are no analogues in the production or use of such equipment.

In general, the strategy of selective protection of the domestic market should be subject to certain principles, including:

- Should apply maximum unification rules for the use of tariff protection of the domestic market, the establishment of clear and transparent procedures for changing tariff rates, understandable producers, importers and investors;
- Enter responsibility for domestic producers increase their competitiveness in view of what protective measures are introduced;
- To strengthen the control of lobbying not only producers but also importers, by the legislative and executive bodies.

Example of Kyrgyzstan shows that customs and tariff regulation also aims to replenish the budget, i.e. tariff policy is focused on implementation of fiscal functions. In compliance with WTO requirements are significantly reduced revenues due to the reduction of import tariffs.

To solve these problems should:

- To rank the priority of national production for the economic development of the country and establish a competitive production that really need to be protected and to join the WTO.
- Determine the effect of tariff revenues to the government on the importance and the amount of income to avoid losing a lot of funds, including the initial stage of entering into an organized trade;
- An analysis of liabilities and assets from countries with which Kazakhstan is integrating in economic terms;
- To conduct predictive calculations to determine the impact of changes in customs and tariff policy after accession to the WTO;
- To address issues of agricultural production with key partners and co-producers for the adequacy requirements of the WTO;
- To consider the possibility of improving the interaction of EurAsEC member states in the negotiations on accession to the WTO.

In this well-crafted customs tariff policy contributes to the saturation of the domestic market and the creation of conditions for fair competition with imported products, foreign investment, protection and revenue growth of domestic producers, and as a result, raise additional revenues to the national budget.

The main condition is also the observance of the WTO adopted the requirements of the Tariff, however, among the priorities of the WTO in recent years included questions agricultures, environmental and financial issues, investment, balance of payments , technical and sanitary barriers, subsidy policy, government supplies trade in civil aviation , information technology, intellectual property, e-commerce, etc.

In Kazakhstan the world economic system, along with Russia and China, is recognized sufficiently secured by the State in connection with which the U.S. government decided to cancel some types of assistance to our country. Therefore, when Kazakhstan accession to the WTO cannot count on any benefits and easing requirements, although the benefits system (incumbency) is used in the WTO.

Also need to consider accession to the WTO, developed countries can use restrictions on the importation of goods from developing countries, if these products do not meet the technical norms and standards due to the lack or insufficiency of technical innovation, high-tech production and development of industrial production. In this regard, Kazakhstan should also provide for possible restrictions on imports of goods that do not meet the norms and standards of our state, which should result in the specified norms and standards to modern requirements in terms of the legitimacy of their actions.

Possible use of financial mechanisms of non-tariff methods, including export credits can be called concessional lending to small and medium-sized businesses and agricultural production.

In the area of tariff regulation, the introduction of high import tariffs, sometimes exceeding 400%, as the WTO does not regulate the reduction of import duties for the acceding countries: its

task is to fix the values of certain rates prevailing at the time of entry, and then not be allowed to raise them.

In accordance with the requirements of the WTO should be an inadequate legal framework and mechanisms and procedural legal proceedings, especially in the commercial law. This requirement meets the requirements of civilized countries, as corruption and bureaucratic red tape inherent in domestic courts, became a "byword" and hinders the development of domestic business in the first place, scaring off foreign investors and businessmen. In terms of changes in the legal and judicial system of the state a lot of problems, without which it is impossible to introduction to the civilized world, and are interested in it as citizens of our country.

As have already mentioned, the condition of "Stand- Stee" allows countries acceding to the WTO and having a raw orientation of the economy, preserve existing conditions in relations with other countries in the future, which makes it possible to strengthen the influence and empowerment of national producers and service providers.

An important point in the question of joining WTO is to preserve the principles of rationality.

The decision on creation of the Customs union of Russia, Belarus and Kazakhstan was accepted in August 2006 at the informal summit of the Euroasian economic community (EurAsEC). On October 6, 2007 in Dushanbe Russia, Belarus and Kazakhstan, based on the EurAsEC Constitutive treaty of October 10, 2000, signed the Contract on creation of the uniform customs territory and formation of the Customs union. Formally the union began the work since January 1 on January 1, 2010 when the Common Customs Tariff (CCT) came into force.

Main objectives of the Common customs tariff are:

- 1) rationalization of commodity structure and ratio of export and import of goods in the uniform customs territory of the states of the Customs union;
- 2) creation of conditions for progressive changes in structure of production and consumption of goods in the Customs union, including a way protection of economy of the Customs union against an adverse effect of the foreign competition;
- 3) providing conditions for effective integration of the Customs union into world economy.

Rates of the import customs duties of the Common customs tariff are uniform but not subject to change depending on the people's moving goods through customs border, types of transactions and other circumstances. From total of rates of the import customs duties on the moment of the beginning of formation of the Common customs tariff at Belarus, Kazakhstan and Russia about 40% of the customs duties coincided.

In the course of formation of the Common customs tariff of 47,7% of the customs duties of Kazakhstan were raised to the Russian level, 45% are established the Kazakhstan rates, on 5% the Kazakhstan rates went down, on other 2,3% - the procedure of payments of rates (ad valorem rates are translated in combined or specific, etc.) changed. Arithmetic-mean value of the import customs duties of the Customs union after its formation made 10,6%, including on industrial goods – 8,5%, on agricultural goods – 16,7%.

For the Republic of Kazakhstan before formation of customs and tariff regulation application of quite liberal mode of foreign trade was peculiar. So, average arithmetic level of a customs tariff made about 6%, thus on industrial goods the average level made 4,6%, and for the agricultural – 12,1%.

On the raw materials, completing, not made, and also socially significant goods were established the minimum duties, most often 0%. On the final goods, which production it was carried out (condensers, accumulators, etc.), and also food (sausages, juice, etc.) were established higher duties of 10-15%.

Decisions of the government on application of measures of customs and tariff regulation, namely on change of levels of rates of the customs duties, application of the temporary, preferential or preferential customs duties, were based on economic feasibility of these measures for economy of Kazakhstan.

For an assessment of influence of rates of the import customs duties of a common customs tariff of the Customs Union on growth of national production of goods, also it is offered to apply the general information base to decision-making on change or establishment of a rate of the import customs duty in which gives information on the main producers of goods, output, consumption, to capacities, stocks, to the prices, import and export of goods. Obtaining the specified data leans on the relevant organization of interaction of public authorities, the enterprises, national authorities of statistics and other sources of necessary information. Thus the general scheme of information and analytical interaction at decision-making on customs tariff regulation has to look as follows (fig. 1).

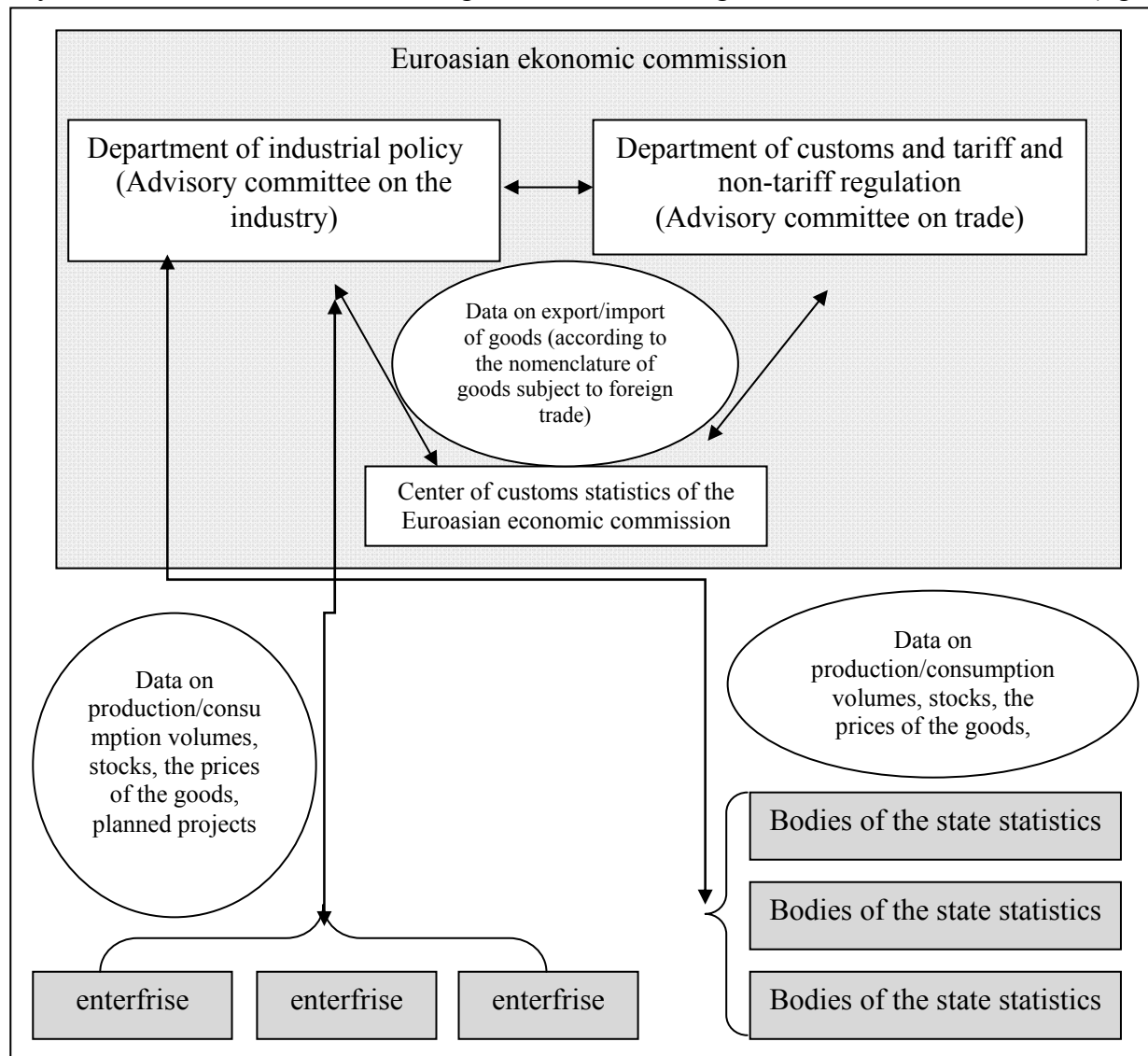


Figure 1. The scheme of information and analytical interaction at decision-making on establishment or change of a rate import customs duty

Use of this scheme of information and analytical interaction will allow to consider is interconnected need of change or establishment of a rate of the import customs duty of a common customs tariff of the Customs Union concerning separate goods and a state and priorities of development of industries.

Conclusions. For gradual transformation of customs and tariff regulation to the mechanism for creation of conditions of economic growth at the moment ripened a number of prerequisites:

- because of a favorable conjuncture in the world markets the state budget is in a condition of surplus that creates possibility of insignificant decrease in tax burden;
- there is a potential of use of the mechanism of tariff escalation not realized fully;

- it is possible to compensate the missed benefit from gradual opening of the import market which isn't made in the country of processing equipment and raw materials at the expense of taxation of export of raw production by highly profitable export-oriented producers.

For our country, is in partnership relations with our nearest neighbors in the CIS is possible to maintain existing ties with partner countries in the CIS, EurAsEC, as though the issue to the WTO has not been resolved, but not prohibited by the principle of regionality, and recognized a certain and quite substantial benefit of bringing countries on a regional basis, as is evident in the EU, Asia-Pacific and other unions and associations.

List of references:

1. The main directions of national trade policies in Central Asia by sector (Mezhreg. report "Gender aspects of trade policy in Central Asia in the context of accession to the WTO," 2008). - 2009. - P. 12-15 ([www.ADBReport / doc](http://www.ADBReport/doc)).
2. Russian Federation . Laws . On customs tariff from May 21, 1993, № 5003-1. - M., 1993. - 41.
3. Hanyang AE Russia and the WTO. International and domestic experience to stimulate and regulate the inflow of foreign investment. - Moscow: Science Book, 2006. - 160.
4. Republic of Kazakhstan. Government. Agreement on a common nomenclature of foreign economic activity of the Eurasian Economic Community: Government of the Republic of Kazakhstan dated June 11, 2003, № 567. - Almaty Act . legal ref. 2006. - 599 p.
5. minplan.gov.kz/economyabout/8441/

Bielikova N.V.

Ph.D.,

*Scientific and Research Center for Industrial Problems of the Development NAS of Ukraine,
Kharkov, Ukraine*

CONCEPTUAL PROVISIONS FOR MAKING ECONOMIC REFORMS

Бєлікова Н.В.

к.е.н.

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, Харків, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

Стаття присвячена обґрунтуванню базових положень концепції реалізації соціально-економічних реформ в країні та її регіонах. Представлено аналіз основних інструментів планування та здійснення реформаторських перетворень. Визначена найбільш оптимальна стратегія послідовної реалізації соціально-економічних реформ.

Ключові слова: економічні реформи, концепція, регіони, модель економіки, стратегія, дорожня карта.

The article is devoted to substantiation of the basic provisions of the concept of social and economic reforms in the country and its regions. The analysis of the main instruments of planning and implementation of reform changes. The most optimal strategy consistent implementation of socio-economic reforms.

Keywords: economic reform, concept, regions, economic model, strategy, roadmap.

У 2014 р. в Україні задекларовано перехід до нової економічної моделі на основі поглиблених соціально-економічних реформ. В цих умовах особливої актуальності набуває проблема обґрунтування концепції здійснення реформ, спрямованих на трансформацію соціально-економічної моделі країни. В сучасній літературі достатньо широко представлені дослідження закономірностей економічних та соціально-політичних трансформацій в роботах О. Абашиної, О. Белокрилової, В. Гейця, І. Жилиєва, Г. Клейнера, В. Полтеровича, Дж. Стігліца, А. Шохова та ін. Проте дотепер не сформовано єдиної концепції реалізації економічних реформ з урахуванням елементів загальної теорії реформ та синергетичної парадигми наукового пізнання.

Як свідчить світова практика, розробка ефективної стратегії реформ має бути підпорядкована науковообґрунтованій концепції з урахуванням таких напрямів, як: формування переліку ключових напрямів реформування; їх структуризація й формування

певної послідовності; визначення швидкості, результативності та ресурсного забезпечення окремих реформ; розбудова дорожньої карти реформ.

Загальновідомо, що реформи розпочинаються у періоди загострення соціально-економічних проблем. З цієї точки зору достатньо важко зробити помилковий вибір моменту для початку здійснення реформ. Проте, якщо дослідити цю проблему більш глибоко, стає зрозумілим, що не всі проблеми суспільства потребують для вирішення такого глибокого за втручанням та витратного за ресурсами інструменту, як реформи. Насправді, для початку реформ мають виконуватися дві умови:

- наявність глибоких проблем та негараздів у функціонуванні соціально-економічної моделі країни;
- наявність достатніх ресурсів усіх видів для реалізації реформ.

Невірний вибір стартового моменту реформ та недостатнє їх ресурсне забезпечення значно знижують загальну ефективність запланованих заходів. Досвід України свідчить, що періодично декларовані проекти реформування економіки та суспільства за різних обставин не доводяться до кінця. Так аналіз виконання Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. [1] показав, що реалізація деяких важливих напрямів відбувалась із запізненням. Крім того, не було розроблено ряд стратегічних документів:

- стратегія управління державним боргом;
- концепція реформи соціальної підтримки;
- стратегія поліпшення інвестиційного та інноваційного клімату;
- програма модернізації базових секторів економіки та інфраструктури.

У 2014 р. стартував новий етап соціально-економічних реформ. Аналіз запропонованих проектів [2-5] свідчить, що усі вони містять ряд характерних недоліків.

1. Відсутня базова стратегія реалізації реформ.

2. Не чітко визначені або зовсім відсутні рекомендації щодо визначення послідовності окремих реформаторських заходів.

3. Результативність деяких запропонованих реформ сумнівна, крім того відсутній обґрунтований підхід до оцінки результатів та наслідків реформаторських заходів.

З метою усунення наведених недоліків рекомендується здійснювати стратегічне планування соціально-економічних реформ з дотриманням концептуального підходу, логіка якого базується на таких положеннях:

1. Стартовим моментом економічних реформ можна вважати загострення соціально-економічних проблем в країні та її регіонах. Для ідентифікації такої ситуації необхідно здійснити діагностику функціонування соціально-економічної моделі країни та її регіонів.

2. Після діагностики та складання переліку ключових проблем у функціонування соціально-економічної моделі країни та її регіонів обґрунтовується необхідність переходу до нової моделі або реформування окремих проблемних компонент.

3. Ініціація соціально-економічних проблем відбувається паралельно із визначенням напрямів зміни законодавчої та нормативно-правової системи країни. За необхідності, зміни можуть вноситися до Конституції. Даний процес вимагає наукового та правового обґрунтування.

4. Формування переліку напрямів реформування та плану соціально-економічних реформ відбувається з урахуванням необхідних обсягів ресурсного забезпечення кожної реформи. Структуризація реформ відбувається на основі прогнозування їх соціально-економічних результатів.

5. Концепція реформ передбачає організацію такого інструментарію: стратегія, дорожня карта, програма, проект реформ.

Логіка запропонованого підходу базується на тлумаченні сутності поняття «реформа» як комплексу заходів, спрямованих на трансформацію моделі суспільства. На відміну від пануючого в економічній літературі підходу до визначення реформ на основі виокремлення їх стратегічних завдань, дане визначення підкреслює системо утворюючу властивість реформ. Такою властивістю є здатність ініціювати та реалізовувати перехід до нової моделі

суспільства. В даному визначенні підкреслено, що реформи не є самоціллю, як зазвичай представляється в політичних проектах реформ.

Дане визначення побудоване з урахуванням взаємозв'язку між сучасними теоріями та концепціями, що досліджують процеси соціально-економічних трансформацій:

- теорія еволюційного розвитку суспільства: адаптація концепції стадіального розвитку соціально-економічної системи до умов реформування;
- теорія загальної економічної рівноваги: визначення факторів, що впливають на ефективність реформ;
- теорія компаративістики: порівняння моделей економіки різних країн світу та їх типологізація;
- теорія реформ: методологічне забезпечення структуризації реформ;
- теорії транзитології та перехідної економіки: особливості соціально-економічного розвитку країни та її регіонів в умовах трансформації моделі економіки;
- теорія стратегічного планування: наукове забезпечення розробки стратегій, програм, дорожніх карт реформ.

Стратегія реформ відображається в стратегічному плані - комплексному документі, в якому відображено перелік реформ, послідовність їх реалізації, результати та ресурсне забезпечення. План містить систему індикаторів виконання реформ, а також відповідальних виконавців. Підготовка такого документу передбачає велику роботу, спрямовану на порівняння альтернативних варіантів реалізації соціально-економічних реформ за такими ключовими параметрами як швидкість, послідовність та суспільні витрати. Помилкове визначення будь-якого з цих параметрів загрожує невдалою реалізацією обраної стратегії реформування. На рис. 1 узагальнена характеристика ключових параметрів двох альтернативних стратегій реалізації реформ.

Параметр реформ	Характеристика параметру		
	велика	середня	низька
Швидкість			
Послідовність	одночасно	комбіновано (деякі — одночасно; деякі - послідовно)	послідовно (від реформи до реформи)
Суспільні витрати	високі	середні	низькі

Рис. 1. Комбінація параметрів реформування в рамках альтернативних стратегій їх реалізації

Як видно з рис. 1, умовна лінія розділу між стратегіями шокової терапії та градуалізму проходить через характеристику ключових параметрів реформування.

На користь стратегії швидкої (шокової) реалізації реформ свідчать наступні фактори:

- низька швидкість реформування може загострити існуючі соціально-економічні проблеми;
- неефективність окремих реформ при необхідності комплексної перебудови соціально-економічної моделі країни;
- висока швидкість реформ не дозволяє консолідуватися їх противникам та запобігає формуванню пастки «часткових реформ» [6, с. 132].

На користь уповільнення швидкості реформ та стратегії послідовної їх реалізації свідчать такі фактори:

- формування великих суспільних витрат за рахунок одночасної зміни великої кількості інститутів;
- зростання ризику провалу реформ внаслідок «кризи перехідного періоду»;
- можливість внесення коректив до загальної стратегії реформ у випадку допущення помилок в реформуванні за окремими напрямками.

Отже, переваги послідовної стратегії реформування полягають у тому, що результат більш ранніх реформ можуть служити базою для наступних й зменшувати витрати на них.

Крім того, проаналізовані публікації, присвячені процесам визначення оптимальної послідовності реформ, свідчать, що більшість дослідників приділяють увагу витратам

суспільства від здійснення реформаторських заходів, наголошуючи на необхідності їх оцінки. Це дає підставу висунути наукове положення, що послідовність реформ має бути визначена таким чином, щоб досягти мінімального рівня суспільних витрат від їх реалізації. Такий підхід дозволить зменшити опір незахищених верств населення реформам, що потенційно можуть знизити рівень їх життя, а також досягнути балансу між витратами та результатами реформ. На практиці реалізувати такий підхід найбільш ефективно можна за допомогою комбінованої стратегії реформ – частина реформ реалізується послідовно, а частина – паралельно. Паралельно реалізуються реформи, які мають цілі створити законодавчі умови для подальшої трансформації (наприклад, одночасне прийняття декількох законів, постанов, тощо). Послідовно реалізуються реформи економічного блоку, спрямовані на підвищення ефективності функціонування соціально-економічної моделі країни та її регіонів.

Вибір стратегії реалізації реформ базується також на ресурсних обмеженнях. При цьому слід враховувати, що «... найбільш розвинені інститути не можуть бути впроваджені на ранніх стадіях реформ, оскільки вони не задовольняють ресурсні, політичні, культурні або технологічні обмеження» [6, с. 318].

Усі ресурси, задіяні в процесі реалізації реформ, можна розділити на такі групи:

1 група – заплановані ресурси, необхідні для планування, реалізації та контролю реформ за кожним з обраних напрямів;

2 група – незаплановані витрати, що утворюються в ході реалізації реформ та можуть значно знизити їх ефективність.

Обсяги ресурсів визначаються на основі планування розширеного переліку заходів в рамках кожної реформи. При цьому підходи щодо формування калькуляції витрат для реалізації реформи різняться.

Так в роботі [6] запропоновані наступні статті трансформаційних витрат:

1. Складання проекту реформи.
2. «Лобіювання» проекту.
3. Створення та підтримання допоміжних інститутів для реалізації проекту.
4. Реалізація проекту.
5. Адаптація системи до нового інституту.

Такий перелік є занадто узагальненим. Крім того, складність становить визначення суми витрат за пунктом 5.

В роботі Дж. Роланда [7] відзначено, що специфічним видом витрат, який утворюється у процесі реформ, на відміну від реалізації суцільно інвестиційних проектів, є компенсаційні витрати певним групам суспільства за втрати від реформ.

Модель оптимальної швидкості трансформації, запропонована М. Кастаньєрою та Дж. Роландом [8], базується на зміні у часі таких параметрів: обсягів споживання, обсягів збереження, кількості приватизованих підприємств. Доведено, що занадто висока швидкість закриття або реструктуризації державних підприємств призводить до неоптимального зростання приватного сектору, особливо на ранніх стадіях реформування. Це підтверджується даними про макроекономічний спад у трансформаційному періоді в країнах Центральної та Східної Європи.

Таким чином, впровадження запропонованих концептуальних положень в процес планування та реалізації економічних реформ країни та її регіонів допоможе зменшити суспільні витрати від соціально-економічних трансформацій.

Література:

1. Стратегія реформ-2020 - досягнення європейських стандартів життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/31305.html>.
2. Дорожня карта реформ для верховної ради VIII скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dl.dropboxusercontent.com/u/21472683/Dorozhnya_Karta_Reform_RPR.pdf
3. Коаліційна угода [проект тільки для цілей обговорення] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://solydarnist.org/?timeline=%d0%b4%d0%be.html>

4. Коаліційна угода від «Народного фронту» вмістилася на 2.5 сторінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2014/10/29/7042585/?attempt=1>.
5. Коаліційна угода парафована [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://samopomich.ua/wpcontent/uploads/2014/11/Koaliciynna_uhoda_parafovana_20.11.pdf
6. Полтерович В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.
7. Roland G. The Political Economy of Transition / Gérard Roland // William Davidson Working Paper. - Number 413. - December 2001.
8. M. Castanheira The Optimal Speed of Transition: A General Equilibrium Analysis / Micael Castanheira, Gérard Roland // International Economic Review, 2000, vol. 41, issue 1, p. 219-239.

Berveno O.V.

Candidate of Economic Sciences, Docent, Doctoral student
V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

LIFE QUALITY MANAGEMENT IN INFOMEDIA

Бервено О.В.

кандидат экономических наук, доцент, докторант
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ

В статье проведен анализ взаимосвязи качества жизни и информационно-коммуникационных технологий. Обосновано, что информационная среда имеет как позитивное воздействие на качество жизни, так и представляет определенные угрозы здоровью человека и его благополучию.

Ключевые слова: качество жизни, информационная среда, информационно-коммуникационные технологии

The analysis of interrelation of quality of life, information and communication technologies is carried out in this article. It is proved that the information environment has a positive impact on quality of life, but poses certain hazards for a human health and his wellbeing.

Keywords: quality of life, information environment, information and communication technologies

The new stage of human development is characterized by the increase of the rates and scales of technical advances, the growth of scientific and technical progress influence on different spheres of human activity. The development of engineering and technology defines the tendencies and hastens the development of the society. But it is clear that it is the development of information technologies that the most large-scale transformations of human community modern life are connected with. It indicates the approach of the information age, information society formation etc.

Information age manifests itself in new forms and phenomena, generates unprecedented chances and risks. Information age is not only a technologically new stage of development but also a special type of culture (scientific researches tend to deal with the term "e-culture"), communications, economics, social interaction etc.

The informatization of the society has become one of the key factors, influencing the quality of life. Modern person quality of life depends more and more on the level of consumption of information products and favors, their availability and quality and the quality of infomedia itself. «Never in the history of the world has society experienced such rapid advancement in technology, ranging from the discovery and application of natural phenomena such as fire and electricity, to the development of the wheel and thereafter till the modern and the post- modern period. Most of the people view the adoption of new technologies as a prerequisite for improved quality of life. With this rapidly advancing growth of technology have come an increased life expectancy and a growing world population» [1, p. 94].

Information technologies (IT) exert deciding influence upon all the spheres of human life. Extending the frames of human abilities, they also extend considerably the range of human needs, start to be vital and essential for many people. The availability of various IT and information resources has been regarded as one of the life quality indicators for a long time. Modern conditions

of human life and the individual himself changes during not only the whole life but also in the course of shorter periods of time. It actualizes the need for using the achievements in the sphere of information-communication technologies for increasing the quality of human life.

Any technology creates advantages for some people, which are able to master it and use efficiently, and throws away the others, who cannot do this or has no access to it. This concerns the information technologies (IT) and information-communication technologies (ICT) directly, as it is the ability to master and use them efficiently that actualizes their significance for modern people as a factor of life quality increasing. Information and communication technologies (ICT) define the social level and quality of life differentiation to a great extent. Their influence on quality of life is complicated and contradictory because of the ability to either contribute to the life quality increasing or act as a regress factor in different conditions. It depends on the level of IT acquirements and the capacity to use them to good purpose (i.e. with the maximum utility for people and minimum negative influence).

In order to gain a thorough understanding of this contradictory influence it is meaningful to deal with the essence of the category "quality of life" and the specific features of information technologies influence on its dynamics. The problem of individual and social life quality and the factors determining it has been actual for scientific researches so far. Modern understanding of the category "quality of life" has a broad semantic filling due to the changes connected with information stage of human civilization development. Quality of life is the category, "expressing the quality of satisfaction of material and cultural human needs (quality of nutrition, clothes, shelter comfort, level of health care service, education, services sector, environment, leisure, the extent of satisfaction of the need for intensional communication, knowledge, creative work as well as the level of stressful conditions, the structure of stratification)" [2, p. 187].

The needs are backbone, fundamental category in the system of life quality. The quality of life is regarded as a logical wholeness and interaction of the complex of human needs and the conditions for their realization, which include the formation of inner motives, values and life strategies of a person.

Consequently, it is possible to extrapolate the law of the rise of needs to the standards of life quality (the images of the concrete historical society of the priority conditions of human life), which means that the standards of life quality increase as the individual and the society develop.

Standards of quality appear to be the landmark of human and social development. Unconditionally, modern standards of life quality cannot disregard the role of information technologies, their contribution (or its absence) to the process of life quality increase. We will dwell on this question in detail.

The utterance of the professor K. Colin confirms the important role of information technologies in life quality increase: "The quality of life of modern people to a greater extent depends on the level of consumption of information products and services, their availability and quality" [3].

IT contribute to the social reality transformation, create new abilities for individual and social development and their efficient interaction. One of the basic researchers and apologists of information society M. Castels in his fundamental research "Information age: economy, society and culture" [4] connects the most evident transformations of modern human life with the information and communication technologies. In particular with the Internet technology, which to the greatest extent, contributed to changing social reality.

Nowadays, practically almost everyone has access to a lot of opportunities which are available through information technologies, primarily, by a personal computer (laptop, tablet, smartphone) and the Internet. The growing demand on the market of information technologies contributes to the emergence of an increasing number of IT (Information Technologies) companies (Internet service providers, hosting providers, IP registrars and others). All leading companies, the sphere of which is connected with informatization (computerization) and telecommunications, in competitive conditions are trying to expand the range of their services and their quality.

Even the most simple operations on the modern enterprises are held by aid of computerized systems. Today, any calculations are performed using computers. The results are exact and computed in seconds. The programs, helping bank officials, economists, accountants, project-managers are already created. With the implementation of projects for system integration, the work of the entire company and every department in particular is considerably optimized and mobilized; it is difficult to enumerate all the financial transactions that are easily held and checked out on the Internet. It is hard to find a profession or field of human activity to which information technologies do not have a significant impact. Computer knowledge is the most important requirement for employment.

IT makes "the management of everyday life" much easier from obtaining the services of the bank to making purchases at a distance" [5, p. 270]. For a range of everyday activities people now do not need to spend a long time in trips, visits to a variety of institutions, purchasing of goods and other things, and you only have to use the web service; in order to see and hear your relatives you do not need to travel long distances or pay large sums for the connection - it is only necessary to connect the program and use all its features.

But the most significant fact is that, thanks to information technologies modern people have almost instant access to any necessary information regardless of place of residence. In today's world, information has the same strategic value as traditional material and energy resources. The speed of information transition is growing daily, and technological capacity also increases. With the help of technical means and IT people from different corners of the globe can communicate with each other, share information; the Internet is one of the most popular means of communication today, mainly because it is public.

However, the impact of IT on the quality of human life is not only of positive nature. Information technologies pose many problems and contradictions in the modern world, which, being underestimated, make it impossible to create effective conditions for human development and improve the quality of life. Despite all the advantages, achievements of modern information technologies can bring significant harm to humanity, if these achievements are disposed awkwardly or disposed skillfully in malicious purposes (on-line fraud, hacking accounts, fraud with bank cards and much more). We will regard some aspects in more detail.

First, humanity is becoming more dependent on engineering and information technologies. Modern people (especially young people) can't imagine life without a mobile phone, wi-fi, bluetooth. People have forgotten how to perform some of the most elementary operations without the proper equipment. For example, to carry out the most simple calculations without a calculator, to find answers to various questions without the Internet, just to meet each other. While a telephone, being forgotten at home or disconnected, turns out to be so serious a problem that is equivalent to the tragedy for many people. Thus, instead of being a "helper" for modern people IT are largely transformed into their "managers".

Secondly, modern information technologies have for many people become the main (or even the only?) means of socialization. Socialization is the process of inculcating of social values, norms, patterns of behavior accepted in society, and the formation of individuality. The goal of the socialization process is the individual entry into society. Advanced IT can play either a positive or negative role in this process, depending on the way person uses the achievements of scientific-technical progress.

On one hand, through advanced technology, many people were able to find a job, find a job at home, which became possible due to modern IT. It had a significant impact on the structure of the employment, "telework" (work at distance, becoming possible due to the Internet) has become a kind of lifesaving opportunity for many groups who could not work in normal mode (the disabled, women with small children and many others). As a result, many people have started to earn money, they have a purpose in life. Thanks to it, people have expanded (and in some categories, such as disabled people, just found) the ability to communicate, to get married, create a family. Modern man found opportunity to obtain information and share it, to communicate, to feel part of a society or social group. "The Internet is an effective means of maintaining weak ties that would otherwise

be lost as a result of a compromise between the attempt to entry into physical interaction (including communication by telephone) and the importance of such communication. Under certain conditions it can help in the creation of new kinds of weak ties, for example, through the communities of interest that appear in the Internet and that have a different fate" [5, p. 145].

On the other hand, many people are just killing time in the social networks, live communication is being replaced by a virtual one. The Internet becomes the greatest illusion of the 21st century. Virtual world is more comfortable and stable for the modern man, it is a way to hide from a variety of problems, increasing the risks and stresses, a high level of uncertainty and the intensity of modern life. This is due primarily to a higher quality of life in the virtual world (wider opportunities of self-realization and self-expression, high level of realization of the real and virtual needs, absence (or neglecting) different problems, and so on). Although the quality of virtual life is a virtual life quality, quasi-quality. An important problem in this context is the difficulty of returning to the real world, the awareness of the discrepancy between real and virtual life. The discrepancy between the virtual and the real quality of life cause the need to dive into the world of virtual reality again and again and staying in it.

Third, is the impact of IT on the way of life of modern people is ambiguous, as well as on their mental and physical health and wellbeing. Computers entered our lives like a whirlwind. Computer becomes the primary means of labor (in many cases even the only) for representatives of various professions and fields of activities. However, its use is not limited only to the work and professional responsibilities. The computer is becoming a leading tool for leisure, almost all people read electronic newspapers, watch digital video, spend time in chat rooms, social networks and e-mail correspondence. However, long time spent in front of the monitor does not add health, it can deteriorate vision, hearing (in case of volume abusing while listening to music, show movies, and so on); long time spent at the computer diminishes time for sports, walking on fresh air, which also has adverse health effects, because prolonged sitting in one position spoils posture and contributes to the curvature of the spine, reduces the rate of metabolism and blood circulation in the body and so on. But computers and the Internet have the most evident effect on human mentality. Psychologists, doctors, teachers and other researchers have described the excessive dependence on IT as a psychological deviation, the variety and characteristics of which increase permanently: manic-depressive dependence on virtual world of global networks, "network mania", "gambling mania", computer dependence and other [6].

Of course, mental disorders appearance and dependence on IT does not refer to all people. Each individual defines the level of computer dependence himself. The person decides what to spend time on and how to live their life. And if we use IT and other benefits only for useful purposes, we will get the maximum effect and minimize the adverse ones. Indeed, people have the choice of using IT to achieve the best results, increasing the quality of their lives, or slide to the side, falling into dependence and using modern information technologies in negative ways. However, not all people are equally capable to resist negative impact of IT. The most vulnerable group include teenagers, youngsters, and weak persons, unable to resist any addictions. The syndrome of gambling mania is mostly typical for teenagers. In the cruel world of "shooters" "killers" and "wanderings" it is very difficult to grow a person with normal mentality. Internet-dependent teenagers suffer from depression, anxiety, unexplained bouts of fear. Computer and Internet use can cause long-term disorder in the field of mental and intellectual development. The so-called digital generation has problems with some types of memory; it is emotionally immature, irresponsible. Who can help an Internet addict (child), if the entire range of his communication is in social networks, in an environment such as dependent people?

However, not all researchers are so categorical and pessimistic. In recent years there have been studies that analyzed the positive aspects of "addiction to computer". Recent research is the investigation of brain of a gamer has shown that, apart from anything negative that carry video games, their impact may be positive. The experiment established that the visual perception of the world of the fans of video games is developed significantly better than of people who don't play at all. The results of the experiment proved that the vigilant attention of gamers in the game

contributes to the development of attention not only in the virtual space, but in real life; video games contribute to the activation operation of the human brain, develop concentration. It has been proven that computer games that use the technology of VR (virtual reality), can be prescribed to children with heavy burns as an additional analgesic agent. Doctors explain that the children switching on the experiences within the game, no longer focus on their own pain. Some researchers believe that immersion in the Internet may be as effective as visiting a psychotherapist. The initiators of the study recommended Internet therapy as an additional or alternative effective treatment of depression from easy to moderate degree [7].

Fourth, information technologies, expanding the possibilities for a person to obtain information, create conditions for "information overdose". Information overdose is overflowing of information channels with various information (not always of high quality and reliable, often even negative), which it is very difficult to deal with quickly and accurately. In terms of the abundance of information search of the information also causes time spending. Everybody knows how much time people save due to modern IT. But how much time do they take? Due to information technologies processes and operations either in daily activities or in professional speed up. What does the excess of time gained due to IT transform into? Interactivity is the background of human activity. People can benefit from it, in order to save its resource (one of the most important resources), which is time. It should contribute to the formation of free time, which is time that people spend on self-development and self-creation. But it doesn't always happen. Often, people have more time that they spend unproductively (many people continue to spend hours on the Internet, spend time searching for the necessary and unnecessary information to be distracted by information noise, including advertising, pop-up messages, news, show business and much more).

The negative component of the excess of information manifests itself in time, in its inefficient distribution between the main and secondary activities. The Internet contains a large amount of information, which people cannot process and understand correctly. Too much time is spent in the process of search and selection of the most reliable, high-quality, relevant, objective and relevant information. Another problem connected with information obtained through the Internet is that it is often not verified and is sometimes harmful. The most risky activity is forum advising and on-line consulting.

To resolve this contradiction as well as the others, generated by the development of information technology, every person should have the skills necessary to take all the advantages of the infomedia. Therefore, improving the competence and literacy in ICT is a necessary element of the process of improving the quality of life. Information technology should be developed in the society along with the values of self-development and self-education, to promote the harmonious development of a person, not to dominate over it. In order to to learn it, to understand all the intricacies and information traps, a person needs to improve, to learn, to upgrade the knowledge, ability to analyze and choose the best, to use achievements in science for the benefit of humankind. Thus a human being becomes the subject of culture, freedom, humanity, spirituality, creativity. The person ought to learn to determine valuable reference points correctly, to build his life strategy and his quality of life. We completely agree with V. Tarasevich and we think that a task of scientists is "creating and actively promoting great creative ideas, even if they are utopian by a sight of politicum. Having seized minds of a critical mass of citizens, they will inevitably become a real reformatory force" [8, p. 91].

References:

1. Haq N., Abdullah G. Impact of Information Technology on Quality of Life and Well-Being of Secondary School Children // International Journal of Psychology and Behavioral Sciences, 2012. - № 2(4). – P. 94-102
2. Russian Sociological Encyclopedia / Edited by Osipov G.V. – Moscow: Publishing House " HOPMA – ИИФРА М", 1998. – 672 p.
3. Colin K. K. Information Culture and the Quality of Life in Information Society [Internet resource] - access mode: <http://www.metodist.lbz.ru/lections/10/files/4.doc>
4. Castels M. Information Age: economy, society and culture / Translated and edited by Shkaratina O.I. - Moscow.: Publishing House "ГЫ БИИЭ", 2000. — 608 p.

5. Castels M. Internet Galaxy: Speculation on Internet, business and society / Translated by Matveeva A., edited by Kharitonov V. - Ekaterinburg. Publishing House : "У-Фактория", 2004. - 328 p.
6. Parahonskiy A.P. A The Influence of Infomedia on Social Health // Modern Science Intensive Technologies. - 2006. - № 6 – P. 39-40.
7. Olkovatskaya J.V. Positive and Negative Effects of Computer on Human Mentality [Internet resource] - access mode: <http://nsportal.ru/shkola/informatika-i-ikt/library/polozhitelnoe-i-otritsatelnoe-vliyanie-kompyutera>
8. Tarasevich V. The future comes not suddenly // The World of changes, 2014. - № 1. – P. 89-92.

Bikulova D.U.

Ph.D., Associate Professor,

Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv, Ukraine

ANALYSIS OF STRUCTURE AND DYNAMICS OF FOREIGN TRADE BETWEEN UKRAINE AND THE COUNTRIES OF THE EU IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESS'S DEEPENING

Бикулова Д.У.

к.э.н., доцент,

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет, г. Харьков, Украина

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ І ДИНАМІКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС В КОНТЕКСТІ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС, розглянуто товарну структуру експорту та імпорту, дано оцінку експортних можливостей різних товарних груп українського експорту в умовах подальшого розвитку євроінтеграційних процесів і створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, товарна структура, експортний потенціал, євроінтеграція, зона вільної торгівлі.

The analysis of current trends of the development of Ukraine's foreign trade with EU countries was held, the commodity structure of exports and imports was considered, the export's opportunities of various commodity groups of Ukrainian exports were assessed in the conditions of further development of the European integration process and the creation of a free trade area between Ukraine and the EU.

Keywords: foreign trade, export, import, commodity structure, export capacity, European integration, free trade area.

В сучасних умовах поглиблення процесів глобалізації розвиток економіки кожної країни все більше визначається міжнародною конкурентоспроможністю як на рівні держави в цілому, так і регіонів та вітчизняних підприємств. Успішність розвитку інтеграційних процесів України до світового господарства, насамперед, до країн ЄС, залежить від можливостей національних суб'єктів господарювання виробляти і реалізовувати товари, які відповідають високим вимогам світового ринку за якістю, ціною та рівнем сервісу. Реалізація цього завдання вимагає проведення комплексних досліджень, спрямованих на ретельний аналіз та оцінку товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі України, розробку ефективної системи розвитку експортного потенціалу і удосконалення державного механізму підтримки вітчизняних підприємств для підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Ці проблеми є дуже актуальними, особливо в період глибокої фінансово-економічної кризи, в якій опинилась українська економіка внаслідок дії як зовнішніх факторів, пов'язаних з воєнною агресією Росії, так і з наявністю низки внутрішніх факторів, що гальмують проведення радикальних економічних реформ, спрямованих на підвищення ефективності економіки.

Проблемам розвитку зовнішньої торгівлі, управління експортним потенціалом присвячено роботи багатьох українських вчених: В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.М. Гейця, О.П. Гребельника, Л.С. Кутідзе, А.А. Мазаракі, Ю.В. Макогона, Т.М. Мельника, Н.М.

Пирець, І.І. Пузанова, Н.М. Тюріної, А.С. Філіпенка, В.В. Юхименка та ін. До найбільш відомих зарубіжних спеціалістів з даного напрямку досліджень можна віднести В. Балассу, Е. Грайпла, М. Голдстейна, М. Портера, С. Смалвуда, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін.

Однак слід зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються питання оцінювання експортного потенціалу України, аналізу чутливості окремих товарних груп українського експорту до подальшої лібералізації зовнішньої торгівлі при створенні зони вільної торгівлі з ЄС. Завжди актуальними залишаються питання моніторингу товарної структури зовнішньо-економічної діяльності, аналізу нових тенденцій, що формуються у цій сфері. Усе це вказує на актуальність проведення досліджень зазначених проблем.

Метою статті є аналіз товарної структури та динаміки зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС та оцінка конкурентних позицій окремих товарних груп українського експорту на європейських ринках в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.

Аналіз товарної та географічної структури експорту та імпорту України на протязі усіх років її незалежності свідчить про їх недосконалість та необхідність докорінної перебудови. До 2014 р. найбільш вагомим напрямом експорту української продукції були країни СНД, в першу чергу Російська Федерація, імпорт товарів також здійснювався переважно з країн СНД. В якості позитивних змін слід відмітити, що в 2014 р. обсяги експортно-імпортних операцій з Російською Федерацією значно скоротилися. Обсяги торгівлі з країнами ЄС свідчать про слабкість конкурентних позицій українських товарів на ринку ЄС. Аналіз динаміки зовнішньоторговельної діяльності України з країнами ЄС показує, що існує певна невідповідність між спрямованістю на європейську інтеграцію згідно зі стратегічним вибором України та реальним розвитком зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС, про що свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт у % до попереднього року	130,3	52,1	137,5	137,7	95,0	97,9
Імпорт у % до попереднього року	129,9	53,4	124,0	134,7	101,7	103,1
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,63	0,62	0,68	0,70	0,65	0,62
Сальдо	-10662,9	-5924,2	-6066,1	-7784,3	-9113,5	-10287,9
Питома вага в загальному обсязі торгівлі, %						
Експорт	27,3	24,0	25,5	26,3	24,9	26,5
Імпорт	33,8	34,0	31,5	31,2	31,0	35,1

* За даними Держкомстату України [1, с.6]

Як свідчать наведені дані, експорт до країн ЄС на протязі 2008-2013 рр. не досягав навіть 30 % від загального обсягу експорту України. Протягом цього періоду зовнішньоторговельне сальдо було від'ємним, причому, починаючи з 2009 р., його обсяг мав тенденцію до збільшення. Коефіцієнт покриття експортом імпорту знизився у 2013 р. до 0,62 (для порівняння: у 2012 р. він складав 0,65 а у 2011 р. – 0,70), що є негативною тенденцією.

Таблиця 2

Основні країни-партнери з країн ЄС зовнішньої торгівлі України товарами у 2013 р*

Експорт товарів України до країн ЄС		Імпорт товарів з країн ЄС	
Країна	Частка у % до загального обсягу	Країна	Частка у % до загального обсягу
Польща	15,2	Німеччина	25,0
Італія	14,1	Польща	15,1
Німеччина	9,6	Італія	7,7
Угорщина	9,3	Франція	6,4
Нідерланди	6,2	Угорщина	5,2
Іспанія	5,9	Велика Британія	4,2
Чехія	4,9	Чехія	3,7

*Складено за даними [1, с.18-19]

Україна здійснює експортно-імпортні операції з усіма країнами ЄС. Разом з тим торговельні потоки розподілені між країнами дуже нерівномірно. На сім країн припадає більш ніж 65% експорту та 67% імпорту. Перелік основних країн-партнерів з країн ЄС в експорті-імпорті товарів України в 2013 р. наведено у табл. 2.

Разом з тим слід відмітити, що з даного переліку країн у 2013 р. позитивне сальдо було лише у торгівлі України з Іспанією, Італією та Угорщиною. Значний науковий та практичний інтерес становить аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС за показниками, які значною мірою характеризують якість зовнішньої торгівлі, що представлені у табл. 3.

Таблиця 3

Показники зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС за товарною структурою у 2013 р.*

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Частка в експорті України до країн ЄС, %	Частка в імпорті України з країн ЄС, %	Індекс внутрішньогалузевої торгівлі GL	Сальдо зовнішньої торгівлі, тис. дол. США	Коефіцієнт покриття експортом імпорту K_n
Усього	100	100		-10287891,5	0,62
I. Живі тварини, продукти тваринного походження	0,3	2,5	0,15	-613413,7	0,08
II. Продукти рослинного походження	18,7	3,3	0,44	2250657,9	3,53
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3,0	0,4	0,35	395996,7	4,79
IV. Готові харчові продукти	4,7	5,2	0,71	-635242,9	0,55
V. Мінеральні продукти	17,5	11,4	0,97	-159158,9	0,95
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4,0	18,2	0,24	-4252828,8	0,14
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	0,6	7,9	0,09	-2023887,3	0,05
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,8	0,4	0,87	30405,8	1,31
IX. Деревина і вироби з деревини	3,6	1,1	0,66	310370,7	2,03
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,5	4,5	0,12	-1145839,4	0,06
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	3,3	2,6	0,89	-136799,2	0,80
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,8	0,2	0,67	65015,3	2,0
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,4	1,8	0,22	-437215,7	0,12
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,2	0,9	0,26	-207302,7	0,15
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	27,2	5,8	0,51	2987029,9	2,89
XVI. Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	11,5	19,5	0,53	-3367325,8	0,36
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1,1	10,7	0,12	-2694796,1	0,07
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,3	1,6	0,21	-390082,9	0,12
XIX. Різні промислові товари	1,2	1,1	0,20	-97950,9	0,67
Інше	0,3	0,7		-165522,3	0,71

* Розраховано автором статті за даними [1, с. 24-29]

Аналіз товарної структури експорту України до країн ЄС показує, що у теперішній час, як і в усі попередні роки, у структурі експорту домінують низькотехнологічні товари з невисоким рівнем доданої вартості і низьким рівнем наукоємності – чорні та кольорові метали та вироби з них (27,2%), мінеральні продукти (17,5%), продукти рослинного

походження (18,7%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (4.0%), деревина і вироби з деревини (3,6%).

Частка машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання зростає і становила у 2013 р. 11.5%. І хоча ця товарна група згідно з класифікацією Євростату не належить до високотехнологічної продукції (віднесена до продукції із середнім рівнем технологічної інтенсивності), зростання обсягів її експорту до країн ЄС є позитивною тенденцією. Вкрай негативна ситуація склалася за останні роки навколо групи високотехнологічних товарів «Літальні апарати». У 2013 р. їх експорт скоротився більш ніж у 20 разів. В цілому можна зробити висновок, що експорт вітчизняних високотехнологічних товарів до країн ЄС залишається на низькому рівні.

Навпаки, товарна структура імпорту в Україну з країнами ЄС складається головним чином з високотехнологічних різноманітних видів машин, обладнання, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (причому в цій групі найбільшу питому вагу має фармацевтична продукція), а також із засобів наземного транспорту, полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них.

Розрахункові показники, що представлені у таблиці 3, є певною мірою індикаторами потенційних загроз та переваг, що можуть виникнути перед вітчизняними товаровиробниками при створенні зони вільної торгівлі з ЄС.

На основі вивчення різноманітних аналітичних досліджень та думок експертів науковий колектив під керівництвом проф. А.А. Мазаракі в монографії [2] запропонував методичний підхід до оцінки переваг та можливих втрат українських товаровиробників на світовому ринку. Для цього пропонується використовувати таку сукупність показників:

– індекс внутрішньогалузевої торгівлі Грубеля-Ллойда (GL), який визначається за формулою:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}, \quad (1)$$

де X_i – вартісний обсяг експорту i -ої галузі (товарної групи);

M_i – вартісний обсяг імпорту i -ої галузі (товарної групи);

– коефіцієнт покриття експортом імпорту (КП), який визначається за формулою:

$$КП_i = \frac{X_i}{M_i}; \quad (2)$$

– сальдо зовнішньої торгівлі (C_i):

$$C_i = X_i - M_i. \quad (3)$$

Вищезазначений методичний підхід [2] з деякими уточненнями було використано автором статті для групування товарної структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС за досягнутими показниками розвитку на основі фактичних даних за 2013 р. (табл. 4).

Уточнення методики, що викладена в монографії [2], стосуються формули розрахунку індексу Грубеля-Ллойда, яку у зазначеній монографії [2, с. 108] наведено з помилкою, а саме різницю між експортом та імпортом у формулі слід враховувати за абсолютною величиною, а також оцінки значення цього показника. Ідеальним значенням індексу, за оцінками експертів, вважається 1, що має місце при рівності експорту та імпорту. Чим ближче значення індексу до 1, тим більше перехрещення взаємних галузевих торговельних потоків, що означає зростання якості внутрішньогалузевої торгівлі. Тому, за думкою автора статті, для забезпечення якісного рівня внутрішньогалузевої торгівлі диференційованими промисловими товарами необхідно, щоб цей індекс перевищував значення 0,3.

Як свідчать наведені у табл. 4 дані, достатній експортний потенціал у торгівлі України з країнами ЄС мають тільки продукція сільського господарства та низькотехнологічні промислові товари – чорні та кольорові метали та вироби з них.

Таким чином, аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС свідчить про те, що входження економіки України у європейський економічний простір поки що відбувається в якості «сировинного придатку». На сьогоднішній день вкрай актуальною є проблема посилення конкурентних позицій української промислової продукції на ринках ЄС. Насамперед це стосується продукції машинобудування, приладобудування, електронної та іншої галузі промисловості.

Таблиця 4

Групування товарної структури за досягнутими показниками розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС за 2013р.*

Товари, виробництво яких має достатній експортний потенціал	Товари, виробництво яких потребує підтримки держави для забезпечення конкурентоспроможності	Товари, виробництво яких може бути втрачено за умов відкриття ринків через низьку конкурентоспроможність
Критерії **		
$0,3 < GL \leq 1; C_i > 0; K_n \geq 1$	$GL > 0; C_i < 0; 0,5 \leq K_n < 1$	$GL \geq 0; C_i < 0; K_n < 0,5$
Продукти рослинного походження	Готові харчові продукти	Живі тварини, продукти тваринного походження
Жири та олії тваринного або рослинного походження	Мінеральні продукти	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них
Шкури необроблені, шкіра вичищена	Текстильні матеріали та текстильні вироби	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості
Деревина і вироби з деревини	Різні промислові товари	Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів
Взуття, головні убори, парасольки		Машини, обладнання та механізми, електротехнічного обладнання
Недорогоцінні метали та вироби з них		Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби
		Прилади та апарати оптичні, фотографічні
		Вироби з каменю, гіпсу, цементу
		Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння

*Складено автором за даними таблиці 3

**Критерії взято з роботи [2] з уточненнями автора статті

Поставлена задача створення зони вільної торгівлі з ЄС вимагає адаптації національних товаровиробників до правил і вимог ЄС, гармонізації стандартів і технічних регламентів із ЄС, що потребує значних витрат, пов'язаних із запровадженням дотримання цих стандартів. Поглиблення євроінтеграційних процесів сприятиме прискоренню здійснення економічних реформ в Україні, спрямованих на перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Література:

1. Статистичний збірник «Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2013 році» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.zb_es_13.pdf
2. Управління експортним потенціалом України: монографія / [А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.] За заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.

Bondarevska K.V.

PhD in Economics, Associated Professor

Dnipropetrovs'k State Financial Academy, Ukraine

AGRICULTURAL INTEGRATION IN THE CONTEXT OF STATE REGULATION OF AGRARIAN SECTOR

Бондаревська К.В.

к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АПК

У статті розглянуто особливості сучасної агропромислової інтеграції у контексті створення інтегрованих агроформувань з метою вирішення нагальних проблем функціонування аграрного сектору економіки на сучасному етапі його розвитку; обґрунтовано необхідність державного регулювання інтеграційних процесів; визначено пріоритетні напрями державної політики щодо забезпечення процесів інтеграції в галузі АПК.

Ключові слова: агропромислова інтеграція, державне регулювання, аграрна кооперація, інтегровані агроформування, концентрація виробництва.

The features of modern agricultural integration in the context of integrated agrarian enterprises to address the pressing problems of the agricultural sector at the present stage of its development were considered in the article; the necessity of state regulation of the integration processes was grounded; the priority directions of state policy as to providing the processes of integration in agrarian sector.

Keywords: agricultural integration, state regulation, agrarian cooperation, integrated agrarian enterprises, concentration of production.

В умовах поширення світових глобалізаційних тенденцій постає необхідність вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств. Серед основних характеристик сучасного стану аграрного сектору України слід відмітити диспаритет цінних відносин, недосконалість галузевого обміну, низький рівень державної підтримки сільськогосподарських підприємств, зростання безробіття на селі, занепад сільських територій. Все це, а також висока собівартість товарної продукції, негативно впливає на основні економічні показники діяльності підприємств і ефективність функціонування аграрного сектору економіки в цілому, що виражається у низькому рівні рентабельності виробництва (особливо у порівнянні з країнами ЄС). А саме це не сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках. З урахуванням передового зарубіжного та вітчизняного досвіду в сфері АПК можна констатувати той факт, що покращенню даної ситуації сприятиме формування інтеграційних агроструктур на основі інновацій. За думкою вітчизняних дослідників, агропромислова інтеграція являє собою «організаційне поєднання сільськогосподарського і технічно пов'язаного з ним промислового виробництва з метою одержання кінцевої продукції з аграрної сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній зацікавленості і відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання» [1, с.402]. Укрупнення аграрного виробництва надасть можливість не лише нарощування обсягів виробництва та прибутковості підприємств, підвищення рівня доходів працівників, оновлення матеріально-технічної бази, впровадження інновацій і залучення інвестицій, а й забезпечення конкурентоспроможності виробництва, що є особливо важливим в умовах вступу України до європейського співтовариства. На сьогоднішній день саме великотоварні підприємства забезпечують високу частку виробництва базових видів сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Показники питомої ваги виробництва сільськогосподарської продукції в Україні за категоріями господарств (у відсотках)

Види продукції	1990		2013	
	сільсько-господарські підприємства	господарства населення	сільсько-господарські підприємства	господарства населення
Зерно	97,2	2,8	78,8	21,2
Цукрові буряки	99,99	0,01	84,3	15,7
Соняшник	97,6	2,4	85,5	14,5
Картопля	28,6	71,4	3,0	97,0
Овочі	73,1	26,9	11,7	88,3
Плоди і ягоди	46,4	53,6	19,4	80,6
М'ясо (у забійній вазі)	71,1	28,9	60,3	39,7
Молоко	76,0	24,0	22,5	77,5
Яйця	62,2	37,8	62,4	37,6
Вовна	88,8	11,2	13,4	86,6

Джерело: розраховано автором за даними [2]

Однак, згідно аналізу статистичних даних доцільно зауважити тенденцію зміни питомої ваги виробництва аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами у бік її зменшення. Зокрема, якщо у 1990 році великотоварними сільськогосподарськими підприємствами вироблялося 97,2% зерна та 99,9% цукрових буряків, то у 2013 році ситуація змінилася: наразі підприємства забезпечують 78,8%, 84,3% виготовлення відповідної продукції. Кардинальні зміни відбулися у виробництві молока (76 % у 1990 році та 22,5% у 2013 році), овочів (73,1 % та 11,7% відповідно), вівни (88,8% та 13,4% відповідно).

Таким чином, великотоварні сільськогосподарські підприємства відіграють важливу роль у формуванні виробничого потенціалу аграрного сектору економіки України. При цьому інтенсифікація сільського господарства, переведення виробництва продукції на промислову основу та підвищення його ефективності в сучасних умовах потребує використання досягнень науки і техніки, що може бути здійснено лише на основі інноваційного розвитку [3, с.199].

Про ефективність формування інтегрованих аграрних комплексів свідчить і практичний досвід господарювання. Так, у США у великих господарствах із середньою площею земельних угідь 2,7 тис. га продукції виробляється з кожного гектара у 7 разів більше, ніж у господарствах, які мають середньостатистичний розмір земельних угідь 168 га [4].

Серед форм агропромислової інтеграції найбільш поширеними є вертикальна та горизонтальна. Вертикальна інтеграція є досить ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору, оскільки включає в себе основні етапи виробництва, зберігання, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, тобто забезпечує формування агрокомплексів на базі сільськогосподарських підприємств із залученням систем переробки та збуту. Відмінність горизонтальної інтеграції полягає у забезпеченні та поширенні спеціалізації в межах єдиного виробничого процесу або кооперації між виробниками сільськогосподарської продукції.

Таким чином, аграрна кооперація є важливим напрямом інтеграції. Так, кооперативна форма агропромислової інтеграції набула свого поширення шляхом створення фермерськими господарствами переробних підприємств у Японії, країнах ЄС, США, відповідно 80%, 60%, 30% сільськогосподарської продукції переробляється і реалізується через кооперативи, що дозволяє справедливо розділити прибуток між товаровиробниками та переробними підприємствами [5, с.68].

Провідну роль у створенні інтегрованих агроформувань відіграє держава. Ще у 60-х роках ХХ століття відбувалося створення великих аграрних підприємств і об'єднань на принципах їх інтеграції та кооперації. Надалі інтеграційні процеси посилювалися, що виражалося в охопленні усього виробничого циклу: від безпосереднього виробництва сільськогосподарської продукції, її зберігання та переробки, до реалізації для кінцевого споживача. Саме великотоварні підприємства формували виробничий потенціал сфери АПК, забезпечували продовольчу безпеку та ефективність зовнішньоекономічних відносин. Слід зауважити, що високі показники розвитку аграрного сектору економіки мали місце до 90-х років ХХ століття включно, після чого галузь зіштовхнулася з проблемами та наслідками необґрунтованої державної політики. Все це мало своє вираження у розпаюванні землі, порушенні балансу галузевих відносин, формуванні невеликих фермерських господарств. В результаті розпаювання земель великотоварних підприємств та формування нових, дрібнотоварних, відбулося руйнування раціональної галузевої та організаційно-виробничої структури АПК. Разом з відсутністю державної фінансової підтримки та нівелюванні попередніх виробничих та науково-технічних досягнень почалося зниження показників діяльності галузі (рис. 1).

Статистичні дані щодо рентабельності виробництва, як одного із основних показників економічної ефективності діяльності, свідчать про низький її рівень у порівнянні з 1990 роком – періодом функціонування великотоварних підприємств. Надалі рентабельність виробництва, особливо в галузі тваринництва, досягає своїх критичних від'ємних значень (особливо у період 1995-2000 рр.). Лише починаючи з 2005 року сільськогосподарські

підприємства починають відновлювати свою діяльність щодо підвищення рівня власної прибутковості.

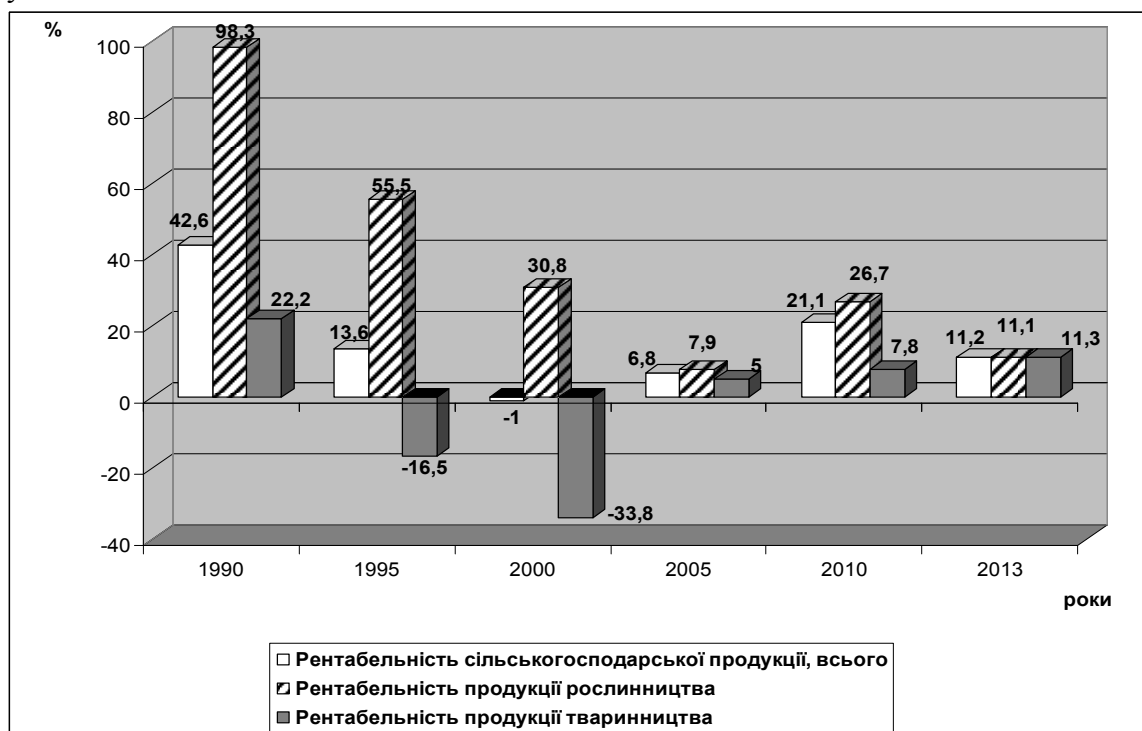


Рис. 1. Динаміка показників рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції

Джерело: розраховано автором за даними [2]

Таким чином, досвід минулих років показав, що дрібнотоварні фермерські господарства не в повній мірі сприяють забезпеченню продовольчої безпеки країни, що наразі постає вкрай важливим питанням з огляду на входження України до ЄС. Однією з причин цього явища є неможливість забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринку ЄС, зокрема, через її невідповідність європейським стандартам та нормам. На думку вчених, «конкурентоспроможність аграрних об'єднань обумовлюється...створенням могутніх вертикальних ієрархій, раціоналізацією використання ресурсного потенціалу, залученням приватних інвестицій, поєднанням виробництва з переробкою та реалізацією й можливістю виходу на експорт» [6, с.437]. При цьому, загальновідомим є той факт, що в сучасних умовах дрібнотоварним господарствам неможливо вистояти в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках продовольства.

З метою вирішення проблем розвитку галузі та конкурентоспроможності аграрних підприємств України доцільним є посилення ролі держави у забезпеченні відповідних процесів. Механізм комплексного державного впливу має вираження у формуванні ефективної соціально-економічної політики із використанням законодавчих, цінових, бюджетних, податкових, соціальних інструментів. Так, першочерговим завданням у цьому напрямі є створення нормативно-правової бази щодо закріплення статусу інтегрованих агроформувань у законодавстві України. Окрім законодавчого забезпечення важливим напрямом є наукове та інформаційне забезпечення у контексті консультаційної допомоги при формуванні інтегрованих підприємств та кооперативів (зокрема, дорадництво). Наступний етап являє собою планування і організацію створення інтегрованих агроформувань з урахуванням регіональних особливостей та контроль відповідних процесів з боку держави.

Отже, до основних функцій держави в процесі проведення політики агропромислової інтеграції належать:

- визначення пріоритетних напрямків розвитку агропромислового виробництва;
- забезпечення сприятливих умов для формування інтегрованих великотоварних підприємств;

- захист та підтримка сільськогосподарських товаровиробників в процесі інтеграції;
- забезпечення ефективної взаємодії у відносинах інтегрованих агроформувань та інших суб'єктів ринку.

Таким чином, досягнення високих результатів сільськогосподарського виробництва стає можливим лише за умови активної участі держави у інтеграційних процесах. При цьому основне завдання полягає у формуванні ефективної державної політики щодо використання переваг агропромислової інтеграції (зокрема, концентрації та спеціалізації виробництва) в процесі вирішення проблем галузі та її адаптації до реалій функціонування у міжнародному середовищі.

Литература:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Сільське господарство України за 2013 рік: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 399 с.
3. Амбросов В.Я. Організаційні чинники розвитку агроформувань / В.Я. Амбросов // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: Збірник матеріалів Дванадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, Київ, 25-26 лютого 2010 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін.. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2010. – 618с.
4. Афанасьев В. Совершенствование системы управления в АПК / В. Афанасьев, И. Куликов // АПК: экономика, управление. – 1997. – С. 22 – 26.
5. Чайківський І.А. Інтеграційні засади розвитку аграрних підприємств в умовах глобалізації виробництва / І.А. Чайківський // Інноваційна економіка. - № 11. – 2013. – С. 64-70.
6. Данкевич А.Є. Підвищення ефективності виробництва в аграрних об'єднаннях / А.Є. Данкевич // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: Збірник матеріалів Дванадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, Київ, 25-26 лютого 2010 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін.. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2010. – 618с.

Bronitskaya V.V.

Candidate of Economic Sciences, Docent

National University «Yaroslav Mudryi Law Academy of Ukraine», Ukraine

LIFE QUALITY MANAGEMENT IN INFOMEDIA THE PHENOMENA OF SPIRITUAL PRODUCTION AS REFLECTION AND REPRODUCING FACTOR IN THE CRISIS OF THE NATIONAL ECONOMY

Броницкая В.В.

кандидат экономических наук, доцент

НУ «Юридическая академия Украины им. Я. Мудрого», Украина

КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ ДУХОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ОТРАЖЕНИЕ И ВОСПРОИЗВОДЯЩИЙ ФАКТОР КРИЗИСА НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье раскрыта взаимосвязь между кризисом духовного производства и кризисом национального хозяйства. Обосновано, что основные противоречия духовного производства являются воспроизводящим фактором кризиса социально-экономической системы

Ключевые слова: *духовное производство, духовные потребности, ноосферное развитие, культура, глобализация*

The article deals with the relationship between the crisis of spiritual production and the crisis of the national economy. It is proved that the basic contradictions of spiritual production are reproducing factor in the crisis of socio-economic system

Keywords: *spiritual production, spiritual needs, noosphere development, culture, globalization*

Духовное производство в независимости от того, насколько оно развито в государстве превращается в фактор непосредственного влияния на весь процесс общественного воспроизводства. Почему стоит вопрос о том, что низкий уровень развития духовного производства не снимает вопрос о его все более масштабном влиянии в современных условиях? Потому, что влияние духовного производства может быть не только

положительным, учитывая наличие в нем превращенных форм, и если в государстве не развивается собственное духовное производство, в процессе глобализации будет осуществляться влияние на национальное воспроизводство с помощью духовного производства других государств. При этом, гуманизм этого влияния определяется не столько гуманизмом воздействующих государств, сколько духовной и национальной безопасностью того государства, на которое это влияние оказывается. Косвенное, опосредованное влияние стран, прежде всего постиндустриального ядра, проявляется в экспорте высокотехнологической продукции – не всегда, кстати, полезной и безопасной. Однако, очевидно, что получение из-за границы продуктов, особенно по демпинговым ценам, означает неразвитие аналоговой продукции внутри государства. Прямое влияние духовного производства других государств осуществляется через экспансию своей информации в информационное пространство страны. Поскольку информационная экспансия осуществляется в интересах страны-экспортера, информационного продукта, необходимо учитывать, что надеяться, что превалировать будет продукция непревращенных форм духовного производства, не приходится.

Более того, некоторые образцы продукции духовного производства стран постиндустриального ядра призваны негативно повлиять на всю систему национальной безопасности и через духовное производство повлиять и на все общественное воспроизводство. Естественно, что нельзя говорить только о негативных тенденциях информационного влияния других государств, особенно, если это влияние осуществляется через ассоциированные международные организации, неправительственные и наднациональные. Здесь можно говорить о тех объединениях, которые максимально хотят представить свою национальную культуру за рубежом, организации, осуществляющие научное и культурное сотрудничество, занимающиеся совместным решением экологических проблем, занимающихся социальным творчеством и многим другим, что осуществляет ноосферное развитие. К сожалению, развивающая деятельность подобных организаций не может конкурировать по финансированию с различными государственными и международными организациями, либо прямо подчиненным транснациональному капиталу, либо испытывающим на себе его влияние.

Задачи влияния этих организаций на духовное производство, в данном случае Украины, даже если это воздействие подчинено иным целям, во многом противоположны. Организации открыто или тайно работающие в интересах транснационального капитала не заинтересованы в самостоятельности Украины, в укреплении Украиной национальной валюты, в развитии украинской системы образования, фундаментальной науки и изобретательства, если продукты этой деятельности не будут опять-таки использоваться в интересах транснационального капитала.

В таком случае, необходимо ожидать экспансии собственной продукции представителями транснационального капитала, для чего на международном уровне будут лоббироваться соответствующие нормы, создаваемые в интересах развитых стран. Здесь необходимо отметить, что продукция, которой заполняется рынок Украины, не только несет вред внутреннему производителю, который не в состоянии конкурировать с транснациональным производителем, как в силу объективной составляющей себестоимости, заведомо большей, так и в силу международной поддержки транснационального капитала, но кроме этого, проблема связана с самой продукцией, ее качеством, влиянием на здоровье и т.д. Обилие кредитов, сопровождающихся не только денежными процентными обязательствами со стороны кредитуемого, а необходимостью выполнять очень много экономически невыгодных условий. Если даже не брать во внимание «управляемую деградацию» (термин предложенный А. Панариным), а предполагая, что все действия международных организаций поддерживающих интересы транснационального капитала продиктованы желанием создавать себе конкурентные преимущества, а не расчищать для себя дополнительную территорию, освобождая их от лишних ртов, в условиях, когда

духовный капитал выступает основным конкурентным преимуществом, подавлять «конкурента» - разрушать или не давать развиваться его духовному производству.

Если проанализировать, например, все реформы высшего и среднего образования и после сравнить «продукт» современной системы образования с советской, становится очевидным, что зачастую под видом реформирования осуществлялось разрушение системы. Кстати, здесь же можно отметить и то обстоятельство, что на Западе уже ориентируются на нашу старую советскую систему образования, отказываясь от слишком узкой специализации и тестирования, ведущего к редукции процесса и содержания обучения. Украине необходимо осознать важность отстаивания собственного пути, сопряженного и иными сложностями и проблемами, но ведущего к самостоятельности и подлинному объединению с другими государствами в ноосферном развитии.

Прямое вторжение превращенных форм духовного производства в духовное производство Украины осуществляется как сложный иерархический процесс. Ядром этого процесса является разрушение глубинных сущностных ценностей через высмеивание всего высокого и пафосного, десокрализацию истории, человека, семьи, навязывание искусственных ориентиров и морали. Осознание опасности разрушения смыслообразующих скрепляющих общество духовных начал – один из первых шагов по преодолению разрушения духовного производства, исчезновение его в процессе самоотрицания. Экспансия антидуховной продукции, осуществляющаяся по отношению к информационному пространству Украины, может быть преодолена совокупностью запретительных мер в сочетании с развитием духовного производства в стране.

При этом, в первую очередь, необходимо остановить разрушение ценностного ядра, поскольку в противном случае все остальные меры будут носить поверхностный и бессистемный характер. Сложность противостоянию разрушительному воздействию импортируемого антидуховного производства заключается еще и в том, что оно перенаправляет все сферы духовного производства подобно стреле Аримана [1] на искажение духовного пространства общества и требует сверхусилий для прорыва. Если говорить об истории, как ее пытаются представить сейчас, то без должной подготовки и целостного мировоззрения она предстает как цепь сплошных недоразумений, бессистемных жертв, дегуманизации и ухода от цивилизационных достижений, это если не брать во внимание ее откровенно inferнальные выверты. Человек в истории Украины является тупой и беспомощной жертвой, как правило, иностранных злодеев. Человек как субъект истории, как историю творящий, в ней отсутствует, в крайнем случае, страх или заблуждения заставляют его выполнять чужую злую волю. Американская же история, история западной цивилизации представлена в совершенно ином ракурсе, как целенаправленное движение, пусть и с некоторыми отступлениями на пути к благополучному единственно возможному и единственно правильному финалу [2].

Вопрос в том, что через такую историю – украинскую в сравнении с западной – у народа Украины должен формироваться устойчивый комплекс ущербности и второсортности, ведь они смогли, а мы только жертвы. Одно из наблюдений в украинских книжках о космосе на обложке изображен всегда американский космический корабль, в Харьковском планетарии, опять-таки, стоит макет американского космического корабля, и это притом, что Королев – конструктор первой в мире космической ракеты – родился в Житомире. Таким же образом все чаще представляется Великая отечественная война, именуемая как Вторая мировая война, в которой либо войска союзников и советские войска представлены пока еще как равнозначно совершившие вклад в Победу, либо со стороны Советского Союза ее представляют как сражение двух кровавых тиранов. И это притом, что самосознание народа от причастности к этой героической Великой Победе трудно было бы переоценить. Другое дело, что совершающим подобную inferнальную фальсификацию истории, это не нужно – самостоятельный народ, субъект истории, полноценный субъект культуры, субъект духовного производства.

Расправившись с человеком в истории, «глобализаторы» берутся за биологическую природу и даже генетику. Совершенно в духе постмодернизма ранее написанные бестселлеры «Социобиология» и «Эгоистичный ген», вышедшие в 1976 и 1978 году, написанные О. Уилсонеом и Р. Докинсом – людьми, которые сами никогда не занимались непосредственными исследованиями генов. Однако «по их мнению, движущей силой всей жизни на Земле является стремление генов к максимальному размножению и к победе в соперничестве с другими генами. Неодарвинистской социобиологической школе Уилсона и Докинса удалось поднять «войну природы» Дарвина на новую ступень. Организмы и индивиды теперь, по сути, больше не играют никакой решающей роли, кроме одной – служить своим генам в борьбе за их выживание. Таким образом, антропологическая модель изначально эгоистичного действующего только ради собственной пользы и, в конечном счете, запрограммированного лишь на борьбу за выживание человека, получила, на первый взгляд, неоспоримое подтверждение» [3, с. 14-15].

Навязывание образа человека, как по природе жестокого, эгоистичного, вынужденного конкурировать со всеми за все жизненные блага, пожалуй, главный разрушительный компонент действий, направленных на ядро культуры. Ведь таким образом общественное неравенство предстает по своему, в извращенном понимании, справедливым. Все эгоисты, и все хотят быть богатыми и управлять другими. Просто одни умные, красивые и сильные, потому на Олимпе, а другие – глупые, некрасивые и слабые, потому должны смириться с существованием Мерлоков из романа Г. Уэльса «Машина времени», и восторженно взирать на звездных персон, снисходительно, на правах победителей, дарующих им жизнь, работу и развлечения, позволяющие скрасить свое существование.

Правда, подобное представление о человеческой сущности идет вразрез со многими знаниями о героях, святых и гениях, не требующих ни поклонения своей святости, героизму и гениальности, ни, тем более, капитализации этих проявлений в блага материального мира. Правда вчувствование в эти образы, а не только поверхностная информация о них, снимающая лишь оболочку символического смысла – требует глубокого погружения в Культуру, через целостное духовное творчество. Все то, что помогло бы отбросить и разоблачить неистинный, унижительный статус человека, навязываемый через систему антидуховного производства, подлежит жестокому выхолащиванию из всего информационного пространства.

Метафизика подлинности должна прорываться сквозь социальную ткань бытия, преобразуя бытие, а не убиваться социально-экономическими реалиями транснационального глобализма. Культуре и духовному производству надо хотя бы не мешать, чтобы их внутренние, сущностные потенции не были извращены необходимостью обслуживания воспроизводства капитала, а преобразовывали бы духовный мир человека общества. Культура в ее подлинности и непрерывности должна проникать во все этапы человеческой социализации через музыку, а не попсовую вакханалию, через литературу, а не опусы истеричных извращенцев, через подлинные человеческие отношения, а не эгоистичную корысть, требующую все измерять, оценивать, сопоставлять, приводить к эквиваленту и при этом стремиться к нарушению эквивалентности обмена в свою пользу.

Важнейшим источником приобщения к культуре, погружения в нее, как утверждение человечности в человеке является семья. Разрушение семьи является опасным и невосполнимым уроном человеческому развитию как таковому. Семья сама по себе интегральное многоуровневое социально духовное явление, которое как все имеющее духовную природу имеет и внутренние метафизические основания, а как все социальное в значительной мере оформляется наличными социально-экономическими отношениями. Подмена понятия любви в лучшем случае привязанностью, гормональным фоном, влечением, удовольствием и т.д., осуществляемая в психологии и через вульгарную психологию во всех информационных потоках, выбивает из-под семьи фундамент. Поскольку чувства преходящи, экономической зависимости нет, отношения с противоположным полом (или не с противоположным) вне брака обществом не

табуируются. Социальный смысл семьи обесценивается, особенно, если учесть, что продолжение рода является далеко не обязательным, обременительным занятием, поскольку воспитание детей требует жертвенности, продиктованной любовью, а это противоречит потребительскому гедонизму. Разрушение духовных оснований человека, превращает и семью в пустую формальность. Провокация девиантного поведения, представление человека в качестве эгоистичного потребителя, неспособного на сострадание и жертвенность, придание порокам привлекательного подбоя, а целомудрию и верности – флера скуки и занудства – информационная программа разрушения семьи, которая если не приводит к отсутствию стремления к ее созданию, то точно не способствует усилиям по ее сохранению. Одновременно с этими процессами происходят процессы выхолащивания сущностных смыслов семьи, превращая ее в один из вариантов партнерских соглашений, выполнение которых возложено не на совесть и внутренние духовные силы сторон, а все больше находится в юрисдикции адвокатов.

Дух, как способность выхода за пределы себя и душевность, как способность растворяться в ком-то, или чем-то большем, разведенные по разным субъектам, не создают целостной духовности и целостной человечности, и потому требуют развития в каждой личности. На наш взгляд, такие духовные основы семьи, причиной возникновения которой является любовь, а дети воспринимаются как дар и счастье, за которые необходимо ответствовать, воспитывая их не креативными бойкими карьеристами, а ноосферно мыслящими, цельными, самоосуществляющимися через служение обществу – является идеалом среды формирования субъекта духовного производства. Значительный вред подобным установкам наносят прагматичные установки, ориентирующие на планирование семьи, представляемые и проводимые одноименными организациями. Не будем здесь отвечать на вопрос, невольно возникающий в связи с их деятельностью, по поводу того, в чем выгода организаций, финансируемых транснациональным капиталом в их деятельности в Украине? В стремлении укрепить и оздоровить украинскую семью? Почему тогда параллельно этот же капитал совершает экспансию антидуховной продукции в информационное пространство нашего государства? Ответы на эти вопросы пока оставим за рамками исследования и вернемся к объяснению вреда установки на планирование семьи. Инфантилизация общества препятствует формированию ответственности, но зачастую рождение детей откладывается не для другой ответственной деятельности, а для того, чтобы пожить в свое удовольствие. Сложное иерархическое воздействие антидуховного производства транснационального капитала, служащего катализатором разрастания внутренних превращенных форм духовного производства, разрушающее ценностное ядро общества, приводит к комплексному разрушению всей социально-экономической системы. Противодействие разрушительному воздействию внешнему антидуховному производству с присоединенным к нему внутренним оказывает подлинная культура, духовное производство как внутри государства, так и представленное извне ассоциированным творчеством различных сфер духовного производства. Противоречия между этими двумя способами бытия духовного производства крайне обострено в условиях глобализма и ставит вопрос не только о существовании подлинного духовного производства как такового, но и возможности функционирования социально-экономической системы и человека в ней.

Обоснование актуализации духовного производства в условиях глобализации в связи с объективными закономерностями ускорения технологических циклов, усилением противоречивой конвергенции духовного и материального производств, а также, в связи с необходимостью перехода на путь гуманного ноосферного развития, как в силу угрозы физического исчезновения человечества, вследствие обострившихся социально-экономических противоречий и противоречий общественного воспроизводства с логикой социоприродного развития, так и в связи с угрозой потери человечеством биологической и социально-духовной идентичности в силу потребительских доминант поведения и мотивации. Конвергенция духовного и материального производства, осуществляясь в свободных и превращенных формах, приводит в первом случае к повышению качества

потребительной стоимости, очеловечивающему слиянию процессов производства материальных и духовных благ, а во втором к ухудшению качества потребительной стоимости, ее дематериализации и виртуализации, и возникновению дополнительных измерений социально-экономических отчуждений. Конвергенция духовного и материального производств сочетается с контртенденцией – отчуждением духовного производства от материального, вынесением индустрии за пределы постиндустриальных стран, оттоком человеческого капитала в сферы превратного сектора – финансовых спекуляций и масскультуру. При этом происходит деградация человеческого капитала, как вследствие минимизации предметно-деятельностного подхода в инженерных и производственных специальностях в областях отделения индустрии от духовного производства, так и в силу обострения противоречия между реализующимися на практике подходам к человеческому капиталу как к самоценным и доходообразующим свойствам личности. Ориентация на доходообразующие характеристики человеческого капитала, в сочетании с ранжированием подходов к его формированию в зависимости от места страны в глобальном процессе приводит к возникновению превращенной формы человеческого капитала, и различной его концентрации по странам постиндустриального ядра и периферии.

Литература:

1. Броницька В. В. Стріла Аріману як соціально-економічна категорія та ноосферізація глобалізму / В. В. Броницька // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право, 2010. – № 3. – С. 35-44.
2. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек / Ф. Фукуяма. - М.: ООО «Издательство АСТ: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 588 с.
3. Бауэр И. Принцип человечности. Почему мы по своей природе склонны к кооперации / И. Бауэр. - СПб.: Издательство Вернера Регена, 2009. – 152 с.

Burmaka M.M.

Ph.D., Associate Professor,

Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv, Ukraine

PRELIMINARY EVALUATION OF INVESTMENT PROJECT EFFICIENCY IN HIGHWAY CONSTRUCTION

Бурмака М.М.

к.е.н., доцент,

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків, Україна

ПОПЕРЕДНЯ ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ БУДІВНИЦТВА АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ

Запропоновані методичні рекомендації для попередньої оцінки ефективності інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг на початковій стадії техніко-економічного обґрунтування при відсутності даних проектно-кошторисної документації. Обґрунтовані оціночні показники, які безпосередньо впливають на кінцевий результат соціально-економічної ефективності за інших рівних умов, а саме: середньорічна добова інтенсивність руху, усереднена вартість будівництва 1 км дороги, протяжність нової автомобільної дороги, зменшення відстані між кореспондуючими пунктами по новій дорозі, скорочення витрат часу, збільшення вантажообігу по новій автомобільній дорозі порівняно з альтернативною за 1 годину. Встановлені відповідні коефіцієнти вагомості та здійснений розрахунок комплексного показника рівня привабливості інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг за допомогою таксономічного аналізу.

Ключові слова: *інвестиційні проекти, автомобільні дороги, попередня оцінка, показники, рівень привабливості.*

Methodical recommendations for preliminary evaluation of investment project efficiency in highway construction at the initial stage of highway impact study in the absence of construction documents data were suggested. Estimated figures affecting the final result of social and economic efficiency under other equal conditions, namely: mid-annual daily traffic volume, average cost of construction of 1 km of highway, the new highway stretch, reduction of the distance between corresponding localities on the new highway, reduction of time consumption, increase of freight turnover per hour compared to the alternative one were substantiated. Adequate weight coefficients were set up and

calculation of the complex indicator of attractiveness level of investment projects in highway construction by the method of taxonomical analysis was performed.

Key words: investment projects, highways, preliminary evaluation, indicators, level of attractiveness

Збільшення рівня автомобілізації в Україні, зростання обсягів перевезень пасажирів і вантажів, в тому числі транзитним транспортом, неспроможність задовольнити зростаючий попит користувачів автотранспортної інфраструктури призводить до необхідності розвитку мережі автомобільних доріг. В першу чергу виникає питання щодо вибору найбільш пріоритетної нової дороги серед існуючих альтернатив. Оцінку ефективності відповідних інвестиційних проектів можливо здійснити за показниками, що базуються на дисконтуванні витрат й доходів (чиста приведена вартість, індекс прибутковості, період окупності інвестицій) та у відповідності до отриманих значень провести ранжування альтернативних проектів. Однак визначення цих показників базується на даних проектно-кошторисної документації, розробка якої здійснюється тривалий час та потребує значних коштів. Тому існує необхідність вибору пріоритетного інвестиційного проекту будівництва автомобільних доріг на початковій стадії техніко-економічного обґрунтування за вихідними даними, які безпосередньо впливають на кінцевий результат соціально-економічної ефективності за інших рівних умов.

Основною складовою для визначення соціально-економічної ефективності інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг є перспективна інтенсивність руху транспортних засобів. Інтенсивність руху можливо оцінити за приведеною добовою інтенсивністю руху легкових автомобілів. Коефіцієнти приведення інтенсивності руху різних типів транспортних засобів до легкового автомобіля потрібно приймати згідно з ДБН В.2.3-4:2007 (пункт 4.1.5, табл. 4.3) [1].

Перспективна інтенсивність руху розраховується виходячи з майбутньої вантажо- і пасажиро напруженості. Інтенсивність руху визначається для кожної ділянки дороги, виходячи з величини та складу транспортних потоків. За базове значення приймається наявна інтенсивність руху у даному напрямку по існуючій автомобільній дорозі. Перспективна середньорічна добова інтенсивність руху визначається відповідно до Методики економічних вишукувань для проектування автомобільних доріг [2] за формулою:

$$N_{\Pi} = N_O \times (1 + \beta)^{n-1}, \quad (1)$$

де N_{Π} - середньорічна добова інтенсивність руху приведених легкових автомобілів в обох напрямках, авт./д.;

N_O - існуюча інтенсивність руху приведених легкових автомобілів в обох напрямках, авт./д.;

β - коефіцієнт очікуваного щорічного приросту інтенсивності руху;

n - рік, на який розраховується інтенсивність руху.

Коефіцієнти щорічного приросту інтенсивності руху визначаються з урахуванням аналізу інтенсивності руху за попередні роки, існуючого рівня валового внутрішнього продукту та можливого розвитку народного господарства району тяжіння на перспективний період. Однак ця інформація є дуже ймовірною, яка в першу чергу залежить від загальнонаціонального стану економіки та темпів росту валового внутрішнього продукту країни. Тому ці коефіцієнти для попередньої оцінки ефективності інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг приймаються однаковими. Таким чином, чим вище базова (існуюча) інтенсивність руху приведених легкових автомобілів, тим вища пріоритетність даного інвестиційного проекту.

До економічних складових розрахунку соціально-економічної ефективності можна віднести:

- усереднена вартість будівництва 1 км дороги;
- протяжність нової автомобільної дороги;
- зменшення транспортних (експлуатаційних) витрат по новій дорозі;
- додатковий прибуток від збільшення обсягів транспортування.

Усереднена вартість будівництва 1 км дороги характеризує розміри капітальних витрат визначених за укрупненим розрахунком (типовим проектом) в залежності від ширини автомобільної дороги, конструкції дорожнього одягу, товщини її шарів, чисельності та довжини штучних споруд (мостів, шляхопроводів, водопропускних труб, тощо) та орієнтовних обсягів земляних робіт. Чим нижче значення вартості будівництва 1 км дороги, тим вища пріоритетність відповідного інвестиційного проекту.

В залежності від протяжності нової автомобільної дороги змінюються обсяг капіталовкладень в інвестиційний проект, тому мінімальне значення цього показника характеризує найбільшу пріоритетність такого проекту.

Зменшення транспортних (експлуатаційних) витрат ($E_{ТВ}$), розраховується за формулою:

$$E_{ТВ} = C_{KM} \times \Delta S + C_{Г} \times \Delta t, \quad (2)$$

де C_{KM} - змінні витрати на 1 км пробігу, грн.;

$C_{Г}$ - постійні витрати на 1 годину роботи, грн.;

ΔS - скорочення довжини маршруту, км;

Δt - скорочення часу в дорозі (економія часу), год.

$$\Delta S = S_A - S_H, \quad (3)$$

де S_A , S_H - довжина існуючої (альтернативної) та нової автомобільної дороги відповідно, км.

$$\Delta t = t_A - t_H, \quad (4)$$

де t_A , t_H - час в дорозі по існуючій (альтернативній) та по новій автомобільній дорозі відповідно, год.

$$t_A = \frac{S_A}{V_A}, \quad t_H = \frac{S_H}{V_H}, \quad (5)$$

де V_A - фактична швидкість руху по існуючій (альтернативній) дорозі, км/год.;

V_H - швидкість руху по новій дорозі, км/год.

Розрахункову швидкість руху при проектуванні автомобільних доріг слід приймати на основі визначеної категорії та конкретних умов прокладення залежно від рельєфу місцевості згідно з ДБН В.2.3-4:2007 (пункт 4.2.1, табл. 4.4) [1].

Фактична швидкість руху існуючою дорогою визначається експериментальним шляхом та характеризує її загальний експлуатаційний стан. Чим нижче фактична швидкість руху, тим гірший експлуатаційний стан існуючої дороги.

Змінні витрати на 1 км пробігу та постійні витрати на 1 годину роботи визначаються відповідно до Методичних рекомендацій по формуванню собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті затверджених Наказом Міністерства транспорту України від 05 лютого 2001 року № 65 [3]. Ці витрати для приведенного легкового автомобіля приймаються однаковими за різними напрямками руху по альтернативним проектам, тому найбільш пріоритетним інвестиційним проектом будівництва автомобільної дороги є проект з найбільшим зменшенням відстані між кореспондуючими пунктами та скорочення часу в дорозі.

Зменшення відстані між кореспондуючими пунктами по новій дорозі та скорочення витрат часу також призводить до отримання додаткового прибутку від збільшення обсягів транспортування – чим швидше перевозяться вантажі (пасажери), тим більший їх обсяг (чисельність) можна перевезти в одиницю часу:

$$\Delta\Pi_{OT} = \Pi \times \Delta P \times \Delta t, \quad (6)$$

де Π - прибуток від перевезень однієї тонни вантажу, який враховується в договірному тарифі, грн.;

ΔP - збільшення вантажообігу по новій автомобільній дорозі порівняно з альтернативною за 1 годину, т км.

За умови однакового прибутку від перевезень однієї тонни вантажу за різними напрямками руху по альтернативним проектам, вищу пріоритетність має інвестиційний

проект з максимальним збільшенням різниці вантажообігу по новій автомобільній дорозі порівняно з альтернативною за 1 годину.

Соціальний ефект характеризується скороченням витрат часу пасажирів та водіїв, який виникає за рахунок зменшення відстані між кореспондуючими пунктами та підвищення швидкості руху новою дорогою.

Вартість часу, що економиться ($E_{\text{ч}}$) розраховується за формулою:

$$E_{\text{ч}} = p \times B_{\text{ПГ}} \times \Delta t, \quad (7)$$

де p - величина середньої завантаженості (місткості) транспортного засобу, чол.;

$B_{\text{ПГ}}$ - оціночна вартість 1 пасажиро-години, грн.

Усереднена кількість пасажирів в транспортному засобі та вартість однієї години часу для приведеного легкового автомобілю приймаються однаковими за різними напрямками руху по альтернативним проектам, тому найбільш пріоритетним інвестиційним проектом будівництва автомобільної дороги є проект з найбільшим скороченням витрат часу.

Таким чином, остаточне рішення та вибір найбільш пріоритетних інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг, на стадії попередньої оцінки, здійснюється за наступними показниками: середньорічна добова інтенсивність руху, усереднена вартість будівництва 1км дороги, протяжність нової автомобільної дороги, зменшення відстані між кореспондуючими пунктами по новій дорозі, скорочення витрат часу, збільшення вантажообігу по новій автомобільній дорозі порівняно з альтернативною за 1 годину.

Вищевказані показники мають різні одиниці вимру та здійснюють неоднаковий вплив на загальний результат соціально-економічної ефективності інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг. У зв'язку з цим для розрахунку комплексного показника рівня привабливості інвестиційних проектів пропонується використовувати метод таксономічного аналізу з урахуванням вагових коефіцієнтів [4].

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку комплексного показника рівня привабливості інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг

Назва автомобільної дороги	Усереднена вартість будівництва 1км дороги, млн.грн.	Приведена добова інтенсивність руху легкових автомобілів, авт./добу	Зменшення відстані між кореспондуючими пунктами по новій дорозі, км	Скорочення витрат часу, г	Протяжність нової автомобільної дороги, км	Збільшення вантажообігу
Краковець – Рівне	39,2	5,7	20,6	2,26	258,4	202
Ульянівка – Сімферополь	44,6	8,8	34,4	4,89	532,6	275
Дніпропетровськ – Сімферополь	43,9	11,2	17	3,66	475	327
Одеса – Дніпропетровськ	43,7	7,4	27	3,91	428	213
Вінниця – Дніпропетровськ	42,6	8,5	35	4,78	530	230
Одеса – Рені	42,9	6,4	48	3,25	261	147
Дніпропетровськ – Луганськ	44,2	9,1	19	4	490	246
Ягодин – Хмельницький	41,3	6,7	49	3,62	350	176
Західний кордон України (с. Косини) – Київ	45	9,8	121	7,19	672	368
Вінниця – Київ	38,6	6,2	72	3,9	146	155
Харків – КПП"Щербаківка"	38,1	7,9	8	0,47	49	247

Примітка. Усереднена вартість будівництва 1км дороги наведена у цінах 2012 року.

Визначення відповідних коефіцієнтів вагомості здійснено за методом експертних оцінок. При можливій помилці результатів експертизи на рівні 5% була сформована група з 32 експертів, до складу якої увійшли представники Державного агентства автомобільних доріг України (Укравтодор), Державного дорожнього науково-дослідного інституту ім.

М.П.Шульгіна (ДерждорНДІ), Державного підприємства Українські дорожні інвестиції (Укрдорінвест), управлінці дорожніх підприємств та викладачі Харківського національного автомобільно-дорожнього університету й Національного транспортного університету. Кожен з експертів відповідав усім вимогам, які пред'являються до респондентів, а саме: професійна компетентність, об'єктивність, високий рівень креативності, загальної ерудиції, низький рівень конформізму. Середній рівень коефіцієнту компетентності групи експертів склав 0,86.

За результатами експертного опитування були встановлені наступні коефіцієнти вагомості вищевказаних показників:

- середньорічна добова інтенсивність руху – 0,28;
- усереднена вартість будівництва 1км дороги – 0,16;
- протяжність нової автомобільної дороги – 0,19;
- зменшення відстані між кореспондуючими пунктами по новій дорозі – 0,21;
- скорочення витрат часу – 0,11;
- збільшення вантажообігу по новій автомобільній дорозі порівняно з альтернативною за 1 годину – 0,05.

Апробацію запропонованих методичних рекомендації здійснимо згідно інвестиційних пропозицій будівництва та експлуатації 11 автомобільних доріг, що були розроблені Державним агентством автомобільних доріг України у 2007-2012 роках [5]. Вихідні дані для розрахунку комплексного показника рівня привабливості інвестиційних проектів наведені у табл. 1.

Результати розрахунку комплексного показника рівня привабливості інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг на основі методу таксономічного аналізу з урахуванням вагових коефіцієнтів представлені у табл. 2.

Таблиця 2

Рівень привабливості інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг

Назва автомобільної дороги	Відстань від еталонної крапки	Рівень привабливості інвестиційного проекту, %	Рейтинг пріоритетності інвестиційного проекту
Краковець – Рівне	1,0945	0,45	11
Ульянівка – Сімферополь	0,9322	15,22	6
Дніпропетровськ – Сімферополь	0,9145	16,83	4
Одеса – Дніпропетровськ	1,0015	8,92	9
Вінниця – Дніпропетровськ	0,9008	18,08	3
Одеса – Рені	0,9856	10,36	8
Дніпропетровськ – Луганськ	0,9686	11,9	7
Ягодин – Хмельницький	0,9266	15,73	5
Західний кордон України (с. Косини) – Київ	0,8029	26,98	1
Вінниця – Київ	0,8452	23,13	2
Харків – КПП"Щербаківка"	1,0152	7,67	10

За результатами розрахунку комплексного показника рівня привабливості інвестиційних проектів встановлений рейтинг пріоритетності їх впровадження (табл. 2). Так, найбільшу пріоритетність впровадження мають інвестиційні проекти будівництва автомобільної дороги Західний кордон України (с. Косини) - Київ та Вінниця - Київ, а найменшу пріоритетність – інвестиційний проект будівництва автомобільної дороги Краковець - Рівне.

Таким чином, запропоновані методичні рекомендації для попередньої оцінки ефективності інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг, що базуються на розрахунку комплексного показника рівня привабливості інвестиційних проектів за допомогою таксономічного аналізу з урахуванням коефіцієнтів вагомості встановлених оціночних показників, які безпосередньо впливають на кінцевий результат соціально-економічної ефективності за інших рівних умов, а саме: середньорічна добова інтенсивність

руху, усереднена вартість будівництва 1 км дороги, протяжність нової автомобільної дороги, зменшення відстані між кореспондуючими пунктами по новій дорозі, скорочення витрат часу, збільшення вантажообігу по новій автомобільній дорозі порівняно з альтернативною за 1 годину. Це дозволить значно скоротити час та кошти для визначення найбільш пріоритетних інвестиційних проектів будівництва автомобільних доріг й провести їх ранжування. Здійснено апробацію запропонованих методичних рекомендації для інвестиційних пропозицій будівництва 11 автомобільних доріг та встановлена їх пріоритетність впровадження у відповідності до визначеного рівня привабливості інвестиційних проектів.

Література

7. Споруди транспорту. Автомобільні дороги. Частина І. Проектування. Частина ІІ. Будівництво: ДБН В.2.3-4:2007 / М-во регіонального розвитку та будівництва України. - Офіц. вид. - К.: "Укрархбудінформ" // Інформаційний бюлетень Мінбуду. - 2008. - №1. - 91 с.
8. Методика економічних вишукувань для проектування автомобільних доріг М 218-05416892-409-2004 [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://budstandart.ua/read/document/show/3105656/id/3100783?submenu=10722>
9. Наказ Міністерства транспорту України Про затвердження Методичних рекомендацій по формуванню собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті від 05 лютого 2001 року № 65 [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN2565.html
10. Бурмака М.М. Урахування вагомості характеристик показників при розрахунку інтегрального показника методом таксономічного аналізу / М.М. Бурмака // Економіка транспортного комплексу. Вип. 11. - Х.: ХНАДУ, 2007. - С. 100-106.
11. Офіційний сайт Державного агентства автомобільних доріг України (Укравтодор) [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ukravtodor.gov.ua/prezentatsiini-materiali>

Golovkina O.G.

PhD, Professor

State University of Telecommunications, Ukraine, Kiev

METHODOLOGY SOCIO-ECONOMIC ANALYSIS WITH ALLOWANCE FOR VALUATION SYNERGY

Головкіна О.Г.

к.е.н., професор

Державний університет телекомунікацій, Київ, Україна

МЕТОДОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ З УРАХУВАННЯМ СИНЕРГЕТИЧНОЇ ОЦІНКИ

Article it is devoted consideration of methodology analysis with allowance valuation synergy in socially-economics system on the different levels (micro, mezo, macro) at efficiency straight connection and feedback in process fiscal regulation. It is offered the methodology of valuation include of the calculation local and integrated indicators synergetics socio-economic system.

Keywords : *synergy, innovation, fiscal regulation, integral activities synergetics socio-economic system*

Статтю присвячено розгляду методології аналізу з врахуванням оцінки синергії в соціально-економічній системі на різних системних рівнях (мікро, мезо, макро) при запровадженні інновацій, при ефективізації прямих та зворотніх зв'язків в процесі фіскального регулювання. Запропонована методика оцінки включає розрахунки локальних та інтегральних показників синергетичності соціально-економічної системи.

Ключові слова: *синергія, інновації, фіскальне регулювання, інтегральні показники синергетичності соціально-економічної системи*

Ринкова трансформація української економіки, ефективізація постприватизаційних змін, оптимізація корегування стратегії національного й регіонального розвитку з врахуванням суспільної та індивідуальної стабілізації, інновацій, соціальної відповідальності бізнесу вимагають ретельного обґрунтування методології соціально-економічного аналізу з врахуванням синергетичного підходу, що органічно пов'язаний з принципами саморуху,

самоорганізації, системності, аналізу наслідків роздержавлення та відповідності здійснених і проектних реформ – методології загального розвитку системи, обґрунтування джерел синергетичності соціально-економічних результатів.

Методологія соціально-економічного аналізу з врахуванням синергетичної оцінки базується на теорії економічного розвитку, теорії еволюції, теорії систем, концепції синергетики. Термін «еволюційний підхід» застосований Т.Вебленом (1898р.) при визначенні методології економічної теорії розглядав еволюцію в контексті розвитку економіки, економічної динаміки. Еволюційна наука – «теорія процесу, причинно-наслідкових зв'язків, що лежать в основі розвитку, теорія розгортання послідовності подій [1,с.12-13]. За Т.Вебленом об'єктом дослідження еволюційної економіки є процес кумулятивних змін як «послідовність зміни способів, за допомогою яких здійснюються дії з матеріальними засобами життя» [1,с.23], а еволюційні моделі повинні спиратися на збереження енергії, кількості, понятті кумулятивної каузальності (накопичувальній причинності та обумовленості) [1,с.15-17]. Він розглядає мікро, мезо, макро, мега рівні розвитку. «Еволюційна економіка має бути теорією культурного зростання, що визначається економічним інтересом, теорією кумулятивної послідовності економічних інституцій, сформульованих в термінах процесу» [1,с.28]. Л.Ворд сформулював ідеї про свідомий цілеспрямований розвиток, доповнюючий спонтанну природну динаміку, про паралельність механізмів розвитку, що формують відповідні історичні етапи, про зміну законів еволюції з часом (еволюцію законів еволюції), про різні рівні розвитку (а не послідовні стадії), які формуються на основі попередніх і накладаються один на одного, про стихійну та свідомо цілеспрямовану еволюцію [2,с.143-144]. Розвиваючи еволюційну теорію Д.Норд формулює інституцію як правила гри (інституціональні можливості), організацію як гравця (який використовує ці можливості), а зв'язок між ними (інституційну динаміку) визначає ефектом блокування та процесом зворотнього зв'язку (реакція на інституційну зміну) [3,с.23]. Більшість дослідників не звертають увагу на можливість цілеспрямованого управління розвитком, зосереджуючись на його об'єктивних внутрішніх законах [2, с.147-151]. Рушійні сили розвитку (Р.Нельсон, С.Норт) - це знання, навички і технології [3,с.23]. Еволюційний підхід є складовою ієрархічної системи методів дослідження, які становлять методологічне ядро системної парадигми економічної теорії. Еволюційний підхід, поєднаний з діалектичним методом, конкретизує синергетичний підхід у дослідженні суспільного розвитку, а синергетичний підхід заснований на системному підході в дослідженнях динаміки складних систем [3,с.215].

Особливістю теорії системної динаміки (Л.фон Берталанфі, М.Д.Кондратьєв, Є.Слуцький.), методології досліджень є високий рівень абстракції при розгляді систем і системної динаміки, що дозволяє пояснити в межах однієї теорії органічну метафору і економічну еволюцію. В межах синергетичної концепції (І.Пригожин) розглядається еволюційний підхід дослідження соціально-економічних перетворень. Синергетику багато вчених називають наукою про еволюцію, оскільки вона аналізує універсальні закономірності розвитку складних динамічних систем та зміну стану системи в умовах її взаємодії з середовищем [4, с. 57; 41]. Впровадження інновацій є кумулятивним процесом, в якому формулювання загальної ідеї визначає подальший рух, деталізацію досліджень. Крупні інновації розповсюджуються хвилеподібно і викликають велику кількість хвиль більш дрібних винаходів [5, с. 332-333].

Економічна синергія системи формується на основі специфічних особливостей елементів системи, зв'язків, ієрархії методологічної бази і передбачає зростання або занепад соціально-економічної системи в цілому в значно більшому обсязі, ніж в складових її частинах. Характер та розмір економічної синергії системи залежить від рівня соціалізації національної та регіональних економік, діяльності суб'єктів господарювання на засадах соціальної відповідальності бізнесу, підвищення рівня та якості життя працівників та членів їх сімей. Ефективізація функціонування соціально-економічної системи передбачає отримання позитивних ефектів розвитку і на цій основі підвищення ефективності діяльності.

Під синергізацією соціально-економічної системи мається на увазі цілеспрямоване стимулювання соціально-економічної системи на основі організації заходів впливу на систему з метою виникнення побічних ефектів діяльності (позитивних, негативних) та подальшого впливу останніх на появу нових ефектів в суміжних системах, в інших галузях даного рівня, на інших рівнях системи, в інших регіонах і системах. Рівень синергії соціально-економічної системи може бути змінений в процесі управління важелями зовнішнього та внутрішнього впливу (в т.ч. інноваціями), є актуальним своєчасне визначення орієнтовних маяків розвитку на основі обґрунтованої методики соціально-економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання з врахуванням синергетичної оцінки. Синергетична оцінка або оцінка синергетичності системи – це комплексна оцінка розміру та тенденцій зміни прямих і побічних ефектів, що виникають внаслідок функціонування системи під впливом ринкових сил і державного регулювання.

Окремим питанням розвитку соціально-економічних систем, дослідженню їх кризового стану присвячені праці А. Чухна, П. Леоненка, В. Полтеровича, С. Єрохіна, Д. Берга, Ж.-Ф. Бушо, С. Вінтера, А. Ноува, К. Ерроу, С. Мочерного, Р. Нурєєва, М. Арістона, О. Бузгаліна, О. Колганова, Ю. Зайцева, С. Кузьміна. За твердженням вчених, ортодоксальна економічна теорія в останні десятиліття зіткнулася з низкою нових фактів, які вона не спромоглася пояснити та спрогнозувати, є відсутнім методологічний підхід до оцінки розвитку трансформаційної економіки, не з'ясована оцінка синергетичності соціально-економічних процесів та систем. В зв'язку з цим, метою представленої роботи є обґрунтування методичного підходу до соціально-економічного аналізу при здійсненні інновацій з врахуванням синергетичної оцінки.

Для досягнення прискореного соціально-економічного розвитку на державному, регіональному рівні в умовах трансформаційної економіки є актуальним підвищення синергетичності системи, яке повинно відбуватися на основі інноваційності застосування фіскального інструментарія, удосконалення методології загального розвитку системи та національної законодавчої бази, активізації й мотивації прямих і зворотних зв'язків при фіскальному регулюванні діяльності суб'єктів господарювання. Особливостями процесів синергізації соціально-економічної системи є те, що вони водночас є джерелом і стимулятором інноваційних змін в початковій системі та через синергетичні (побічні) ефекти - в суміжних з нею різнорівневих системах (на які вона впливає безпосередньо та/або побічно). Прямий фіскальний міжрівневий зв'язок встановлюється урядом на основі інноваційних пільг (експортно-імпортних, маркетингових, інвестиційних, ін.) до ставок оподаткування результатів діяльності з метою синергізації усіх рівнів національної економіки. Так основні пільги встановлюються для активізації мікросистеми, додаткові пільги використовуються на рівні систем більш високих рангів (мезо, макро, мега) для створення позитивного соціально-економічного клімату для ефективізації функціонування систем більш низького рівня. Зворотній фіскальний зв'язок забезпечує збільшення податкових надходжень в бюджет, соціалізацію результатів регулювання, оптимізацію показників соціально-економічного розвитку, зниження соціальної напруги в суспільстві.

Методика соціально-економічного аналізу з урахуванням синергетичної оцінки при запровадженні інновацій, яка запропонована до розгляду, розглядає чотири етапи - на мікрорівні, на мезорівні; на макрорівні, на мегарівні.

Перший етап – аналітична оцінка рівня синергетичності мікросистеми.

В процесі оцінки синергетичності мікросистеми до та після внесення інноваційних змін фіскального характеру відбувається оцінка рівня динамічних поточних дефляторів: дефляторів інвестицій та податків. Дефлятор інвестицій мікросистеми визначається як співвідношення зміни чистого національного продукту до змін розміру інвестицій в мікросистемі в конкретний період часу. Якщо мікросистема є прибутковою, то дефлятор інвестицій мікросистеми доцільно також визначати як відношення зміни чистого прибутку мікросистеми до зміни розміру інвестицій в мікросистемі. Дефлятор податків визначається

як співвідношення зміни чистого національного продукту до зміни суми податкових відрахувань мікросистеми.

При оцінці рівня синергетичності мікросистеми після запровадження інноваційних змін, коли критерієм оцінки змін є максимальна ефективізація діяльності мікросистеми, доцільно визначати наступні групи показників: з оцінки розміру чистого прибутку, з оцінки ефективності інновацій, інвестицій, грошового потоку мікросистеми.

В процесі оцінки рівня ефективізації фіскальної політики здійснюється оцінка відносної зміни ставок оподаткування, оцінка зміни фактичних податкових надходжень та оцінка зміни величини розриву між фактичними та плановими податковими надходженнями після зміни оподаткування мікросистеми, оцінка рівня інтегральних показників ефективізації фіскальної політики. Оцінка відносної зміни ставок оподаткування відбувається шляхом визначення рівня коефіцієнту зміни та темпу приросту (зменшення) ставок оподаткування. Оцінка зміни фактичної суми податкових надходжень при зміні оподаткування мікросистеми базується на обґрунтуванні рівня коефіцієнта зміни та приросту (зменшення) фактичної суми податків. Оцінка зміни величини розриву між фактичними та плановими податковими надходженнями після зміни оподаткування мікросистеми ґрунтується на визначенні коефіцієнту зміни та темпу приросту (зменшення) розриву між фактичними й плановими податковими надходженнями після зміни оподаткування мікросистеми.

Інтегральні показники ефективізації фіскальної політики (I_{ϕ} , I_{ϕ}):

$$I_{\phi} = \Delta n_1 * \Delta n_2 * \Delta n_3, \quad I_{\phi} \rightarrow \max, \quad \longrightarrow (1)$$

де: Δn_1 - коефіцієнт зміни ставок оподаткування,

Δn_2 - коефіцієнт зміни фактичних податкових надходжень при зміні оподаткування мікросистеми,

Δn_3 - коефіцієнт зміни розриву між фактичними та плановими податковими надходженнями після зміни оподаткування мікросистеми.

$$I_{\phi} = Z * R * W, \quad I_{\phi} \rightarrow \max. \quad \longrightarrow (2)$$

де Z - темп приросту (зменшення) ставок оподаткування,

R - темп приросту (зменшення) фактичної суми податкових надходжень в наслідок зміни оподаткування мікросистеми,

W - темп приросту (зменшення) розриву між фактичними та плановими податковими надходженнями при змінах в оподаткуванні мікросистеми.

Оцінка ефективізації інвестицій на макрорівні враховує оцінку зміни розміру суми інвестування, ефективності та періоду окупності інвестицій та відбувається на основі розрахунку коефіцієнтів змін та темпів приросту (зменшення) розміру, ефективності, терміну окупності інвестицій при запровадженні фіскальних інновацій.

Інтегральні показники ефективізації інвестицій (I_I , U) визначаються як:

$$I_I = \Delta I_1 * \Delta I_2 * \Delta I_3, \quad I_I \rightarrow \max, \quad \longrightarrow (3)$$

де ΔI_1 , ΔI_2 , ΔI_3 - коефіцієнти зміни величини інвестицій, зміни ефективності інвестицій, зміни періоду окупності інвестицій.

$$U = U_1 * U_2 * U_3, \quad U \rightarrow \max, \quad \longrightarrow (4)$$

де U_1 , U_2 , U_3 - темпи приросту (зменшення): суми інвестицій, ефективності інвестицій, періоду окупності інвестицій.

Оцінка ефективізації грошового потоку включає: визначення грошового потоку до та після інноваційних змін, обґрунтування ефективізації грошового потоку. Обґрунтування ефективізації грошового потоку базується на визначенні коефіцієнту (співвідношення розмірів грошового потоку до і після інноваційних змін) та темпу приросту (зменшення) ефективності.

Обґрунтування тенденції синергетичності фіскальних змін для мікросистеми включає: розрахунки коефіцієнтів, приріст синергетичності фіскальних змін, інтегрального показнику дефляторних змін в мікросистемі.

Комплекс коефіцієнтів синергетичності фіскальних змін для мікросистеми включає визначення: коефіцієнту зміни дефлятора інвестицій як співвідношення дефляторів

інвестицій «після» та «до» фіскальних змін, - та коефіцієнту зміни дефлятора податків як співвідношення дефлятори податків «після» та «до» фіскальних змін. Обґрунтування приросту синергетичності фіскальних змін для мікросистеми базується на визначенні темпів приросту зміни дефлятора інвестицій та дефлятора податків.

Інтегральний показник дефляторних змін в мікросистемі визначається шляхом множення дефлятора інвестицій та дефлятора податків мікросистеми до і після запровадження інновацій в мікросистемі. Оцінка зміни інтегральних дефляторних показників відбувається на основі коефіцієнту інтегральних дефляторних змін мікросистеми (як відношення дефляторів інвестицій (податків) до і після запровадження інновацій) та на обґрунтуванні темпу приросту інтегральних дефляторних змін в мікросистемі.

Соціально-економічні системи мезорівня (проміжного рівня) отримують синергетичний вплив від удосконалення мікросистеми за рахунок запровадження інновацій, що призводить до ефективізації діяльності в мезосистемах шляхом утворення побічних ефектів, підсилення зворотніх зв'язків та підвищення рівня ефективності.

На другому етапі методики оцінюються: синергетичність систем мезорівня, характер та синергетичність інновацій, параметри стану мезосистеми, де запроваджені інновації, вплив на мезосистему мікросистеми з інноваціями. Оцінка синергетичності систем повинна розкрити особливості формування синергії на мікрomezорівнях. Особливості застосованих показників залежать від того, де саме запроваджуються інновації: тільки на мікрорівні або на мікрomezорівні, тому структурні співвідношення визначаються для мезосистеми (в т.ч. по галузям), для мікрomezосистеми. Оцінка синергетичного ефекту при запровадженні інновацій відбувається на основі визначення розміру чистого прибутку мезосистеми та його зміни, співвідношення величини зміни чистого прибутку мікросистеми та відповідного показника мезосистеми. Оцінка синергетичності інновацій для мезосистеми базується на визначенні коефіцієнтів синергетичності інновацій мезосистеми (змінах дефляторів інвестицій та податків), оцінці приросту синергетичності інновацій в мезосистемі (темпах приросту дефляторів інвестицій та податків).

Інтегральна оцінка дефляторних змін мезосистеми включає обґрунтування рівня інтегральних показників дефляторних змін, коефіцієнту та приросту інтегральних дефляторних змін. Інтегральний показник дефляторних змін визначається як множення дефлятора інвестицій та дефлятора податків, до та після запровадження інновацій в мезо(мікрomezо)систему. Коефіцієнт інтегральних дефляторних змін для мезосистеми визначається як співвідношення інтегральних показників дефляторних змін мезосистеми «після» та «до» запровадження інновацій в мікро(мікрomezо)системі. Зростання величини коефіцієнту інтегральних дефляторних змін свідчить про нарощення рівня синергетичності соціально-економічної системи.

Третім етапом методики оцінки синергії соціально-економічної системи при запровадженні інновацій є оцінка рівня синергетичності макrorівня. В її процесі оцінюється рівень поточних дефляторів (інвестицій та податків) до і після здійснення інновацій, синергетичність інновацій для макросистеми, запроваджених в мікро(мікрomezо)системі, інтегральні показники оцінки рівня синергетичності соціально-економічної системи та його приросту. Оцінка рівня дефлятора інвестицій (податків) відбувається на основі визначення співвідношення зміни чистого національного продукту до зміни розміру інвестицій (податків) в макросистемі. Оцінка синергетичності макросистеми з інноваціями базується на визначенні коефіцієнтів синергетичності інновацій (зміні дефляторів інвестицій та податків), що запроваджені в мікросистемі (мікрomezосистемі) та оцінці рівня їх приросту. Інтегральний показник синергетичності дефляторних змін, коефіцієнт та приріст синергетичності дефляторних змін макросистеми до і після інновацій визначається аналогічно для мікрomezосистем.

Оцінка синергетичності соціально-економічної системи на основі інтегральних показників дефляторних змін ґрунтується на визначенні коефіцієнтів дефляторних змін для

соціально-економічних систем мікро, мезо, макрорівнів та зумовлює обґрунтування рівня наступних показників:

- інтегрального показнику синергетичності соціально-економічної системи як перемноження відповідних коефіцієнтів дефляторних змін мікро, мезо, макросистем.
- інтегрального показнику приросту синергетичності дефляторних змін як перемноження відповідних прирістів дефляторних змін в мікро, мезо, макросистемах.

Запропоновану до розгляду методологію соціально-економічного аналізу з врахуванням синергетичної оцінки доцільно використовувати для обґрунтування ефективності функціонування конкретної соціально-економічної системи (мікро, мезо, макро, мегарівнів) та суміжних з нею систем при запровадженні будь-якого типу інновацій. Її доцільно застосовувати для синергетичної оцінки наслідків реалізації актуальних для сьогодення програм земельної, податкової, пенсійної, фіскальної, приватизаційної, освітньої та інших реформ, формування структури бюджетів різних рівнів управління, обґрунтування доцільності державно-приватного партнерства.

Література:

1. Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? / Торстейн Веблен // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.), др. – 2-е изд. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – С. 10-32.
2. Штомпка П. Социология социальных изменений / Петр Штомпка; Пер. с англ. под ред. В.А. Ядова. -М.: Аспект Пресс, 1996. – 416 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; Пер. с англ. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180с.
4. Чистілін Д. До питання теорії суспільного розвитку: Аспект самоорганізації / Д. Чистілін // Економіка України. – 2007. – №3. – С. 52-58.
5. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Д. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер.; Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536с.
6. Golovnina O.G. Socio-economic aspects research with allowance for synergetic systems/National foundation of Indian Engineers. Monthly House Journal Vol.:XXI No.:12 march 2008 pag 9 web site: www.nafenindia.com
7. Головніна О.Г. Ефективність держрегулювання: причини та наслідки// Вісник НТУ. Зб.наук.праць. – К.: НТУ, 2009, №18, с.242-248.

Goryanskaya T.V.

c.o.e., associate prof.

Ukraine

FOREIGN TRADE RELATIONS: BASIC APPROACHES TO THE DEFINITION

Горяньська Т.В.

к.е.н., доцент

Україна

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

У статті проаналізовані основні підходи до визначення зовнішньоторговельних зв'язків за сучасних умов. На підґрунті різних напрямків економічної думки доведено, що зовнішньоторговельні зв'язки являють собою комплексну систему різноманітних видів зовнішньоекономічних відносин країн та їх суб'єктів в усіх галузях економіки.

Ключові слова: зовнішньоторговельні зв'язки, зовнішня торгівля, концептуальні положення.

The article analyzes the main approaches to the definition of foreign trade relations in modern economy. Based on the different areas of economic thought justified that foreign trade relations are a complex system of different types of foreign trade relations of countries and their subjects in all sectors of the economy.

Keyword: foreign trade relations, foreign trade, the conceptual provisions.

Світова економіка на сучасному етапі розвитку поступово перетворюється в органічно інтегровану систему національних економік. Інтеграційні процеси залучають усі країни світу

в міжнародні торговельно-економічні відносини, що призводить до створення єдиної світової економіки. Країни світу розвиваються згідно загальних економічних законів, що обумовлює пріоритет економічного характеру міжнародних торговельних відносин.

Зовнішньоторговельні зв'язки являють собою комплексну систему різноманітних видів зовнішньоекономічних відносин країн та їх суб'єктів в усіх галузях економіки. Вони є історичною і економічною категорією. Як історична категорія зовнішньоторговельні зв'язки виступають продуктом цивілізації. Вони виникають з появою держав і розвиваються паралельно з ними. Перехід від натурального господарства до товарно-грошових відносин викликав різкий підйом у розвитку національних ринків окремих країн і в обміні товарами, що призвело до розширення і поглиблення інтернаціональних зв'язків і міжнародного обміну в економічній сфері державних відносин. Як економічна категорія зовнішньоторговельні зв'язки виявляються через систему торговельно-економічних відносин, що виникають у переміщенні усіх видів ресурсів між країнами і економічними суб'єктами різних держав. Ці відносини охоплюють усі сфери економічного життя: виробничу, торговельну, інвестиційну, фінансову та інші корисні види діяльності.

Одночасно зовнішньоторговельні зв'язки виступають важелем впливу на економічну систему країни, який діє через механізм зовнішньоторговельної політики. У сучасному світовому господарстві вони виступають як чинник зростання національного доходу країни та прискорення науково-технічного прогресу. Через механізм політики зовнішньої торгівлі попит на товари і послуги світового ринку переміщується на внутрішній ринок, що викликає потребу у розвитку продуктивних сил і сприяє розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, сфери послуг і фінансових установ. У свою чергу, розвиток внутрішнього ринку призводить до збільшення обсягу пропозиції і зменшення внутрішньодержавного попиту, що обумовлює розширення зовнішньоторговельних зв'язків, знецінює вартість капіталу і знижує витрати виробництва і обігу.

В економічній науці дослідженню зовнішньоторговельних зв'язків приділяли увагу представники різних напрямків економічної думки: неокласичного, неокейнсіанського, інституціонального. Порівняльний аналіз концептуальних положень, які розроблені представниками перелічених напрямків, дозволяє визначити найактуальніші для національної економіки, зокрема української, оцінити можливості їх застосування і уточнити поняття «зовнішньоторговельні зв'язки».

Вперше зовнішньоторговельні зв'язки досліджували класики політичної економії А.Сміт і Д.Рикардо. Вони піддали критиці теорії меркантилістів, оскільки останні визнавали джерелом збагачення країни у зовнішній торгівлі нееквівалентний обмін товарами і розглядали міжнародний поділ праці як природний внутрішньокраїнний, перенесли дію законів вільної конкуренції, які вони визначили, на міжкраїнний простір. Згідно теорії меркантилістів, зовнішньоторговельні зв'язки можна визначити як відносини, що ґрунтуються на зацікавленості країни в експорті, оскільки саме він збагачує країну.

Сміт вважав поділ праці між країнами об'єктивною основою зовнішньоторговельного обміну. Він розробив принцип спеціалізації національної економіки і обміну виробленими товарами, що відбуваються на його основі, і який сприяє збільшенню валового випуску продукції в національній економіці. Спеціалізацію праці Сміт вважав основою збільшення багатства нації, оскільки країни обмінюючись товарами, додатково виробленими в результаті спеціалізації, отримують від цього вигоду у вигляді збільшення обсягів споживання у кожній країні і зростання суспільного багатства [1].

Концепція вигод спеціалізації (абсолютних витрат) Сміта була розвинута в теорії порівняльних витрат Рикардо. Він розглянув зовнішню торгівлю країн з позиції продуктивності праці, вважаючи, що вони не мають переваг щодо випуску будь-якої продукції, і розрахував ефективність цієї торгівлі на підставі порівняння витрат виробництва в кожній країні. Рикардо довів таку тезу: якщо одна з двох країн вироблятимуть певні види товарів дешевше, то вигода зовнішньої торгівлі для обох країн є очевидною. Він також розробив модель участі національних економік в системі міжнародного поділу праці, яка

полягає у тому, що кожна країна, що бере участь у світовій торгівлі, має спеціалізуватися на виробництві товарів, абсолютні витрати якого можуть, бути навіть вищими, ніж в інших країнах, але нижчими за порівняльні [2].

Оскільки необхідність і вигідність зовнішньоторговельних зв'язків обумовлені поділом праці між країнами, то класики це явище обґрунтували існуючими природно-ресурсними чинниками. Виходячі з їх поглядів, зовнішньоторговельні зв'язки можна представити як міжнародні господарські та торговельно-економічні відносини, що передбачають обмін товарами, в основі яких закладено міжнародний поділ праці, метою якого є економія суспільної праці в процесі виробництва і обміну його результатами.

В неокласичних варіантах теорії порівняльних витрат модель міжнародного поділу праці була розроблена з урахуванням диференціації факторів виробництва, нерівномірність розподілу яких в країнах виступає причиною нерівності абсолютних і порівняльних витрат виробництва. Модель порівняльних витрат передбачає, що зовнішня торгівля є прибутковою для кожної країни, яка приймає в ній участь.

Концепції абсолютних і порівняльних витрат отримали подальший розвиток в теорії порівняльних переваг, яка полягає у наступному: сукупний обмін випуску продукції буде найбільшим, якщо кожний товар вироблятиметься тією країною, в якій альтернативні витрати є меншими. Оскільки реалізація порівняльних переваг можлива тільки в умовах досконалої конкуренції, то у цілому концепцію порівняльних витрат доцільно застосовувати тільки за умов економічного лібералізму. Неокласики розглядають співвідношення попиту і пропозиції на світовому ринку як коефіцієнт міжнародного обміну, що показує вигоду від зовнішньоторговельних зв'язків, що отримують країни [3, с. 300].

Вплив багатьох чинників (наприклад, ринкова влада монополій і олігополій, інфляція, посилення ролі держави в економіці тощо), ускладнили сучасну дійсність зовнішньоторговельних зв'язків. Представники неокласичної школи Хекшер і Олін, враховуючи вплив перелічених чинників і використовуючи теорію граничної продуктивності Кларка, удосконалили модель порівняльних витрат Рикардо. Їх модель описує міжнародний поділ праці, що ґрунтується на технологічних перевагах, а не на природних відмінностях і пов'язаних з ними перевагами [3, с. 301].

Теорія порівняльних витрат як абстрактний принцип визначення ефективності зовнішньої торгівлі та її наступної модифікації розглядає її в поєднанні із зовнішньоторговельними зв'язками як фактор виробництва, що дозволяє розширити межу виробничих можливостей країни.

Особливістю неокласичного напрямку економічної думки є положення про мінімальну участь держави у господарській діяльності. Саме протекціоністські заходи національних урядів розглядаються неокласиками як бар'єри, що обмежують доступ на світовий ринок. У свою чергу, держава підтримує галузі, порівняльні витрати виробництва яких є вищими, а порівняльні переваги – нижчими. Протекціоністська політика держави полягає у впровадженні мита на імпортні товари, що призводить до застою недостатньо ефективних і ускладнює розвиток ефективних галузей національних економік [3, с.301]. Таким чином, протекціоністська політика держави не дозволяє реалізовуватися принципам вільної торгівлі та порівняльних переваг.

Однак, у XX столітті вільна торгівля набуває теоретичної абстракції, а принцип вільної торгівлі – ідеологічної конструкції. При цьому, на світовому ринку домінують різні форми протекціонізму. Зміна домінанту зовнішньоторговельних зв'язків обумовила потребу в альтернативних неокласичних концепціях. Такими концепціями виступили інституціональна і кейнсіанська теорії.

Так, Кейнс критикував економічний лібералізм, вважаючи, що виконання державою ролі «нічної варті» небезпечно для ринкової системи в цілому. Він довів необхідність низки заходів щодо впливу держави на національну економіку, рекомендував обмежити імпорт і субсидувати експорт, оскільки експорт товарів за низькими цінами дозволяє охопити сегмент світового ринку. Запропонована їм демпінгова політика на практиці забезпечувала

розширення виробництва і скорочення безробіття, що було важливо після «Великої депресії» [4]. Ці постулати Кейнса набувають особливої актуальності сьогодні, зокрема в умовах світових фінансово-економічних криз, що перманентно охоплюють усі країни світу.

Така теоретична платформа Кейнса сприяла подальшим дослідженням. Аналіз зовнішньоторговельних зв'язків посткейнсіанського напрямку економічної думки суперечить підходам неокласичної школи. Найбільшої уваги заслуговують концепції негативної і позитивної інтеграції, оскільки вони застосовуватимуться в національній економіці. Негативна передбачає поступову ліквідацію монополістичних і адміністративних бар'єрів, які перешкоджають руху факторів виробництва з однієї країни в іншу. Позитивна міститься у розробці і прийнятті різними країнами єдиної координаційної політики, спрямованої на вирішення задач в сфері економіки. Координаційна політика включає наступні заходи: по-перше, підтримка в країні макроекономічної рівноваги; по-друге, державне регулювання цін; по-третє, протекціонізм в сфері сільськогосподарського виробництва; по-четверте, планування економіки; по-п'яте, послідовну фінансову політику; по-шосте, підтримка стабільності платіжного балансу; по-сьоме, створення зон вільної торгівлі, митних союзів, інтеграційних об'єднань [3, с. 301]. Інтеграційні процеси набувають позитивності й ефективності, якщо регулюючі функції з національного рівня переходять до наднаціонального. Так, Я.Тинберген висунув ідею створення наднаціонального органу, функціями якого має стати контроль зайнятості й міграції робочої сили, регулювання міжнародної торгівлі, конвертованість валют тощо. Він визнав, що його теоретична конструкція дозволить поступово «інтернаціоналізувати» усі світові ресурси на основі принципу «загального спадку людства». За думкою Тинбергена «ми повинні прагнути створення децентралізованого планетарного суверенітету і мережі сильних міжнародних інститутів, які здійснюватиме його» [5, с. 114]. Відзначимо, що ідеї Тинбергена за логікою можуть привести до повної ліквідації національного суверенітету.

Представник кембріджської школи, некейнсіанець Н.Калдор запропонував модель економічного зростання, що ґрунтується на експорті. Він довів, що в регіонах з високим ступенем закритості економіки актуальною проблемою є невідповідність збережень та інвестицій. В країнах, економіка яких у значній мірі орієнтована на зовнішню торгівлю і торговий баланс є активним, рівень зайнятості суттєво залежить від зовнішньоторговельного чинника, тому стимулювання експорту стає необхідним. Калдор відзначав, що «зростання усіх країн, які швидко розвиваються, забезпечив експорт» [3, с.301]. Орієнтація на експорт дозволяє використовувати ресурсний потенціал країни для економічного зростання.

Концепція Калдора реалізована у країнах східного регіону: Японії, Південній Кореї, Тайвані, Китаї [3, с.301]. Сьогодні його концепція набуває особливої актуальності для України, що обґрунтоване сировинною спрямованістю вітчизняного експорту.

Дослідження Калдора продовжили У.Годлі, Ф. Кріппс, К.Куттс, Р.Тарлінг, М.Фезерстон. В основу своїх досліджень вони поклали класичний закон Ж.Б.Сея: пропозиція породжує попит, оскільки накопичення активів у приватному секторі обумовлено сумою їх доходів. Таким чином, вони запропонували проводити активну політику обмеження імпорту, оскільки такий захід забезпечить збереження доходів споживачів і залишиться в країні. Крім того, вони виділили три сектори економіки: приватний, державний, зовнішньоторговельний. Вважаючи, що макроекономічні коливання є результатом втручання держави, вони запропонували застосувати важіль оподаткування підтримки необхідного рівня сукупного попиту.

На їх думку, застосування податкової ставки відповідно до інтересів держави дозволить забезпечити необхідну суму надходжень в державний бюджет, що визначить характер зовнішньоторговельних зв'язків, а рівень сукупного попиту обумовлюватиме систему заходів, які держава застосовуватиме до імпорту. Політика імпорту передбачає, перш за все, скасування обмежень, пов'язаних з платіжним балансом, що забезпечать рівновагу сукупного попиту і зайнятості в країні [6, с.25].

Якщо неокейнсіанська школа, пропонуючи ідею контролю за імпортом як засіб підвищення конкурентноздатності експортної продукції, при цьому зовсім не розглядає проблему підвищення конкурентноздатності національної економіки у цілому, то на думку представників нової кембріджської школи контроль за імпортом стає важливим, але не єдиним засобом державного регулювання економіки. Вони вважали найактивнішим впливом на фінансово-кредитні інститути запровадження елементів планування деяких видів діяльності, що дозволить координувати зовнішньоторговельні зв'язки вітчизняних виробників згідно з державними інтересами. Крім того, вони запропонували використання субсидування вітчизняних виробників, надання податкових пільг, впровадження систем ліцензування імпорту та деякі інші заходи.

Виникнення нових концепцій сприяли подальшому дослідженню зовнішньоторговельних зв'язків. Так, під впливом теорії Кейнса сформувався такий новий напрямок економічної думки як дирижизм. Його представник Дж.Вейллер запропонував ліквідувати усі форми неринкового впливу на національну економіку. Він розробив модель ринкової інтеграції і запропонував шляхи до неї: по-перше, створення національних органів для координації міжнародного регулювання і пошук найефективніших напрямків зовнішньоторговельних зв'язків; по-друге, уніфікація зовнішньоторговельної політики, облік наднаціональних пріоритетів; по-третє, створення вільної від усіх обмежень зони, у якій мають вільно переміщуватися фактори виробництва.

Оскільки, на думку Вейллера, інституціональний чинник у вирішенні проблем зовнішньоторговельних зв'язків є найважливішим, він довів, що функціонування світового ринку неможливо без заходів інституціонального характеру. Запропоновані у подальшому інституціональні моделі передбачають активне національне і наднаціональне регулювання [3, с.302].

Аналогічної думки дотримується Р.Купер, який вважає, що розвиток зовнішньоторговельних зв'язків потребує державного контролю. Оскільки структура світового ринку постійно ускладнюється, це породжує нові проблеми, які вирішити можуть тільки уряди країн-учасниць зовнішньої торгівлі. У свою чергу, держави повинні розробити норми поведінки і сформувати наднаціональні структури, що забезпечать їх виконання [3, с.302].

Література:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов /А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962.- 654с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://inliberty.ru/library/classic>
2. Рикардо Д. Сочинения в 5-ти томах /Д. Рикардо – М.: Гос. изд. полит. лит., 1955 (том 1). – 360 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.razym.ru>
3. Танцевило В.В. Некоторые теоретические подходы к анализу внешнеэкономических отношений /В.В. Танцевило //Вестник Томского государственного университета. - Выпуск 323. – 2009. – с. 300-303.
4. Кейнс Дж. Б. Общая теория занятости, процента и денег /Дж. М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с. - [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://sorokinealexandre.professorjournal.ru>
5. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка /Я. Тинберген – М.: Прогресс, 1980. – 416 с.
6. Студенцов В. Новая кембриджская школа /В.Студенцов //Мировая экономика и международные отношения. – 1988. - № 2. – с.24-31.

Yerezhepova A.A.
Candidate of Economic Sciences
Yerezhepov A.E.
Candidate of Biology Sciences
Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan

MODERN PARADIGM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

Ережепова А.А.
кандидат экономических наук
Ережепов А.Е.
кандидат биологических наук
Казахский Национальный университет им. Аль-Фараби, Казахстан

СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрена роль «зеленой экономики», как новой формы и инструмента сохранения окружающей среды.

Ключевые слова: зеленая экономика, экология, государство, экобизнес.

The article deals with the transition to a "green economy". The author consider in detail the ways, means and results of transition to the "green economy" in our country.

Keywords: green economy, government, ecobusiness. Ecology

В настоящее время экологическая проблема вышла на глобальный уровень, что проявляется в следующих негативных тенденциях: происходит разрушение мировой экосистемы, все большие территории планеты становятся зоной экологического бедствия, самой сложной и потенциально наиболее опасной проблемой становится изменение климата, которое выражается в росте средней температуры что, в свою очередь, ведет к росту частоты и интенсивности экстремальных природно-климатических явлений: засух, наводнений, смерчей, резких оттепелей и заморозков, которые наносят значительный экономический ущерб природе, человеку и экономике стран, мировой экономике в целом.

Обострение экологических проблем в развитых странах привело к резкому изменению государственной политики в области охраны окружающей среды:

Во-первых, это выразилось в том, что затраты государства и монополий на охрану окружающей среды резко возросли.

Во-вторых, налажено производство очистной техники - возникли «экоиндустрия», «экобизнес» - международный рынок экологически чистого оборудования и экологически чистой продукции.

В-третьих, была сформирована система законов и организаций по защите среды (соответствующие министерства и ведомства). Были разработаны программы экологического развития отдельных стран и регионов.

В-четвертых, усилилась международная координация в области охраны окружающей среды. Развитые страны в среднем расходуют до 1,7% своего ВВП на экологические нужды, но этого мало, так как величина ущерба, наносимого природной среде, ежегодно исчисляется примерно 6% ВВП.

Глобальные экологические проблемы переместились и в развивающиеся страны, что связано с появлением наряду с уже существующими таких как, прежде всего опустынивание (чрезмерный выпас скота и вырубка редких деревьев и кустарников, нарушение почвенного покрова и так далее при хрупких, легко разрушающихся экосистемах аридных районов) и массовая вырубка лесов, новых источников загрязнения связанное с вторжением транснациональных корпораций (ТНК), с «экспортом» загрязняющих

производств в «третий мир» (расположение заводов ведущих компаний в странах с дешевой и многочисленной рабочей силой).

Сократить уровень экологической нагрузки можно в принципе тремя способами:

- снижение численности населения;
- сокращение уровня потребления материальных благ;
- проведение фундаментальных изменений в технологии.

Первый способ фактически уже реализуется естественным образом в развитых и многих переходных экономиках, где значительно снизилась рождаемость. Постепенно этот процесс охватывает все большую часть развивающегося мира. Однако рост общей численности мирового населения продолжается. Согласно среднему варианту прогноза ООН от 2008 г., в 2050 г. численность мира составит 9 млрд. чел., причем в менее развитых странах - 7,9 млрд. чел., а в развитых - 1,28 млрд. чел. с учетом иммиграции (1,15 млрд. чел. при нулевом сальдо миграции). Однако уменьшающийся прирост населения в менее развитом регионе будет происходить при значительном сокращении суммарного коэффициента рождаемости с нынешних 2,73 ребенка на одну женщину до 2,05 ребенка (в целом по миру этот коэффициент понизится с 2,56 до 2,02). Между 2010 и 2050 гг. значительно увеличится численность населения в 30 странах мира, включая США (до 370 млн. чел.), причем половина всего прироста мирового населения в этот период произойдет за счет девяти стран: Индии, Китая, Пакистана, Нигерии, Эфиопии, Конго, Танзании, Бангладеш и уже упомянутых США. В то же время в 45 странах будет наблюдаться убыль населения как минимум на 10% [1].

Одна из причин постоянного ухудшения окружающей среды — структура потребления. Наиболее драматичные различия в потреблении сырья отмечаются между промышленно развитыми и развивающимися странами. Каждый японец потребляет в девять раз больше стали, чем среднестатистический китаец, американцы используют в четыре раза больше стали и в 23 раза больше алюминия, чем их соседи мексиканцы. Потребление бумаги в США на душу населения в 12 раз превосходит соответствующие показатели в Латинской Америке. Согласно оценкам, одни США использовали больше минерального сырья с 1940 по 1976 гг., чем все человечество до 1940 г. Западная Европа не отстает от США. С середины столетия Франция, Германия, Британия почти удвоили использование на душу населения стали, более чем удвоили потребление цемента и алюминия, утроили потребление бумаги. Значительная часть потребляемых в индустриальных странах Запада материалов обеспечивается из внешних источников.

В целом на промышленно развитые страны приходится от 2/3 потребления стали до 2/5 мирового потребления энергии. В развивающихся странах подушевое потребление, например, энергии в 5 раз меньше, чем в странах Запада. В странах Присахарской Африки потребление энергии на человека составляло в 1997 г. около 700 кг нефтяного эквивалента, а в США — около 8000 кг, т.е. в 12 раз больше.

Производство и потребление в индустриальных странах Запада обеспечивает более половины выбросов в атмосферу за исключением выбросов взвешенных частиц и окислов серы. На долю стран ОЭСР приходится до 50% выбросов двуокси углерода в год, в том числе США — 23%, Японии — 5%. Промышленно развитые страны доминируют в создании бытовых и промышленных отходов. В США на каждого жителя приходится 730 кг бытовых отходов, в Японии — 410 кг. Промышленность стран Запада вырабатывает большую часть вредных химических отходов, 90% хлорофторокарбонатов, которые разрушают защитный озоновый слой. Ясно, что даже 1 млрд. Существенное влияние на рост личного потребления оказывает воздействие на массовое сознание- рекламы, внедрение НТП (автоматизация всех возможных процессов-компьютеры, микроволновые печи, различные упаковочные материалы и т.д.).

Росту спроса на сырье способствует внедренный в 50-60-е годы стиль общественного потребления, когда максимальный объем продаж достигается при сбыте относительно дешевых конструкций, рассчитанных на небольшой период их использования. Починка,

поддержание продукции в рабочем состоянии стало относительно дорогим делом и в целом более трудным для организации. Это приводит к тому, что многие люди выбрасывают старые вещи и приобретают новые. Ежегодные смены моделей различных предметов кратковременного и длительного пользования делают немодными многие изделия после их покупки. Развитие соответствующих отношений и структур, получивших название экономика на выброс, означало по сути дела форсированное использование природных ресурсов и ускорение загрязнения окружающей среды.

Поэтому первостепенное значение для устойчивого развития мировой экономики приобретает использование научно-технического прогресса для внедрения экологически чистых технологий.

Переход к зеленой экономике является неизбежным направлением развития, который требует активизации усилий по повышению экологичности экономик всех стран мировой экономики. В связи с этим представляется важным определение различий и сходства национальных законодательств, разработка и принятие национальных законодательных актов, регулирующих углеродные выбросы. При этом необходимо отметить, что переход к «зеленому» росту должен осуществляться с учетом национальных интересов и возможностей отдельных экономик. «Зеленый» протекционизм и «зеленые» стандарты не должны становиться препятствием на пути решения текущих социально-экономических проблем развития экономики, должны способствовать, а не противодействовать достижению целей устойчивого развития мировой экономики.

Выдвинутая Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым инициатива «Зеленый мост», призвана объединить усилия всего мира для перехода к «зеленой» экономике. Инициатива «Зеленый мост» является одним из практических решений проблемы развития и распространения экологически чистой экономики по всему миру.

Главной проблемой мировых экономик в реализации программы партнерства «Зеленый мост» является создание компенсационных механизмов, которые бы позволяли учитывать не только обязательства экономик стран (страны БРИКС являются экологическими донорами), возникающие в рамках существующих и формирующихся международных экологических стандартов и требований, но и вклад данных государств в поддержание и сохранение экосистем планеты, включая обеспечение атмосферы Земли кислородом. Современная система показателей экономического развития, применяемых в мировой практике, не позволяет в должной мере учесть и оценить значение экологических факторов.

В этой связи представляется целесообразной разработка программ по созданию системы показателей, учитывающих экологические параметры экономического роста и развития, продвижение применения данных показателей, так как многие развивающиеся экономики по технологическим и финансовым причинам оказываются не в состоянии быстро самостоятельно разработать и внедрить технологии по защите окружающей среды, обеспечить развитие низкоуглеродной энергетики.

При разработке программ необходимо учесть следующие особенности и направления показателей:

- обеспечить синергетический эффект друг для друга и развивающихся стран в этом направлении;
- формирование на рыночных принципах, на базе технологических платформ, механизмы распространения экологических технологий;
- экологически чистых и возобновляемых источников энергии;
- анализ нетарифных ограничений в торговле, связанных с необоснованным применением экологических требований к продукции;
- большое значение имеет развитие информационного сотрудничества, то есть информация о требованиях и стандартах, существующих в странах-партнерах, особенно с учетом того, что во многих регионах мира внедряются свои региональные экологические стандарты;

- целесообразным является мониторинг экологических ограничений, анализ их влияния на развитие международных торговых связей, выработка позиции по применению таких мер;
- оценка потребностей и потенциала подготовки кадров по экономическим аспектам международных экологических режимов и новых международных механизмов экологического назначения [1].

В рамках Инициативы «Зеленый мост» Указом Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым утверждена Концепция по переходу страны к «зеленой экономике». Концепция заложила основы для глубоких системных преобразований по переходу к экономике новой формации посредством повышения благосостояния, качества жизни населения Казахстана и вхождения страны в число 30-ти наиболее развитых стран мира при минимизации нагрузки на окружающую среду и деградации природных ресурсов.

Зеленая экономика это «Справедливая и надежная, обеспечивающая лучшее качество жизни для всех, в пределах экологических лимитов планеты».

Приоритетными задачами по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» определены: повышение эффективности использования ресурсов (водных, земельных, биологических и др.) и управления ими; модернизация существующей и строительство новой инфраструктуры; повышение благополучия населения и качества окружающей среды через рентабельные пути смягчения давления на окружающую среду; повышение национальной безопасности, в том числе водной безопасности.

Концепция реализуется в три этапа:

- 2013–2020 гг. – оптимизация использования ресурсов и повышение эффективности природоохранной деятельности, а также создание «зеленой» инфраструктуры;
- 2020–2030 гг. – преобразование национальной экономики, ориентированной на бережное использование воды, поощрение и стимулирование развития и широкого внедрения технологий возобновляемой энергетики, а также строительство сооружений на базе высоких стандартов энергоэффективности;
- 2030–2050 гг. – переход национальной экономики на принципы «третьей промышленной революции», требующие использования природных ресурсов при условии их возобновляемости и устойчивости.

Меры по переходу к «зеленой экономике» будут реализованы по направлениям:

- устойчивое использование водных ресурсов;
- развитие устойчивого и высокопроизводительного сельского хозяйства;
- энергосбережение и повышение энергоэффективности;
- развитие электроэнергетики;
- система управления отходами, снижение загрязнения воздуха и сохранение и эффективное управление экосистемами.

Инструментами реализации конкретных задач Концепции по секторам экономики являются действующие программные документы с учетом изменений и дополнений в части внедрения основных направлений Концепции [2].

Кроме того, планируется разработка государственной программы по управлению водными ресурсами на 2014-2040 годы. По расчетам, к 2050 году преобразования в рамках «зеленой экономики» позволят дополнительно увеличить ВВП на 3%, создать более 500 тыс. новых рабочих мест, сформировать новые отрасли промышленности и сферы услуг, обеспечить повсеместно высокие стандарты качества жизни для населения.

Стратегия перехода к зеленой экономике будет предусматривать решение водных проблем, наболевшие вопросы экологии, энергоэффективности, выработки тепловой и электрической энергии, опустынивания, вопросы развития зеленой энергетики, урбанистического планирования, развитие регионов, восстановление и модернизация сельского хозяйства, сокращение последствий загрязнения окружающей среды, макроэкономические показатели и институциональное развитие.

В этой связи, предусматриваются следующие мероприятия:

- диверсификация экономической деятельности и энергетики: строительство региональных "зеленых" кластеров, диверсификация энергоисточников;
- стимулирование роста благосостояния и снижение уровня загрязнения окружающей среды: снижение уровня загрязнения воздуха, почвы и воды, обеспечение защиты важнейших экосистем и значимых национальных объектов.

Одним из приоритетных направлений развития зеленой экономики будет являться развитие производства альтернативных и возобновляемых видов энергии, на которые к 2050 году должно приходиться не менее половины всего совокупного энергопотребления.

Также для успешной организации и проведения Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» «Энергия будущего», в следующей пятилетней программе будет предусмотрено развитие возобновляемых источников энергии, разработка мер по развитию перспективной кластерной модели развития альтернативной энергетики.

В Казахстане производителям экологически чистой продукции планируют выдавать специальные сертификаты в рамках Концепции по переходу к «зеленой» экономике.

Одним из новшеств документа является понятие «зеленые» закупки, которые будут стимулировать те перерабатывающие предприятия, которую производят продукцию, к примеру, в строительстве дорог, мостов. Сейчас очень много разных теплоизоляционных материалов, есть очень много материалов, которые применяются при отделочных работах. То есть, на западе такие перерабатывающие предприятия стимулируются за счет включения и выдачи так называемого «зеленого» сертификата

Программа партнерства «Зеленый мост» представляет собой практический механизм перехода к «зеленой экономике», на которой обсуждались давно назревшие проблемы водно-энергетической сферы в глобальном масштабе.

Приоритетами инициативы Астаны «Зеленый мост» являются: многостороннее партнерство, экоэффективное использование природных ресурсов и инвестиций в экосистемные услуги, низкоуглеродное развитие и адаптация к изменению климата, содействие устойчивому развитию городов, продвижение «зеленого» бизнеса и «зеленых» технологий, поощрение устойчивого образа жизни и повышение качества жизни, «зеленое» строительство, сельское хозяйство, новые технологии в электроэнергетике, управление отходами и обработка материалов в условиях замкнутого цикла, управление водными ресурсами, коммунальное водоснабжение и водоотведение, региональное развитие.

Как было отмечено в ходе конференции, Программа партнерства «зеленый мост», являясь практическим механизмом перехода к «зеленой» экономике, предлагает объединение усилий государств, международных организаций, общественного и бизнес-секторов в регионе Европы, Азии и Тихого океана. По итогам международной конференции в Астане подписана Хартия в рамках программы партнерства «Зеленый мост»

По итогам конференции 8 стран – Казахстан, Россия, Кыргызстан, Беларусь, Монголия, Грузия, Германия и Черногория подписали Хартию о сотрудничестве в рамках программы партнерства «Зеленый мост».

Данная программа выступит в качестве регионального координатора и международного вкладчика в развитие и внедрение чистых технологий, а также будет содействовать развитию инновационных инвестиционных решений для реальных и экономически обоснованных проектов в ряде ключевых секторов для устойчивого роста «зеленой» экономики. Являясь практическим механизмом перехода к «зеленой» экономике, программа предполагает объединение усилий государств, международных организаций, общественного и бизнес секторов в регионе Европы, Азии и Тихого океана.

Литература:

1. World population prospects: the 2008 revision. Highlights. N.Y. 26 February 2009 // <http://www.un.org/esa/population/publication/wpp2008-highlightsrev1.pdf>
2. Состояние инициатив по устойчивому развитию; стандарты и «зеленая экономика». Международный институт по устойчивому развитию, 2014.
3. Указ Президента Республики Казахстан «О Концепции по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» от 30 мая 2013 года № 577.

Zhavoronkova G.V.

Doctor of Economics, Professor

Kylivnyk I.S.

National Aviation University, Kyiv, Ukraine

INTANGIBLE ASSETS AS A BASIC CATEGORY OF ECONOMIC OF KNOWLEDGE AND INFORMATION

Жаворонкова Г.В.

д.е.н., професор

Килівник І. С.

Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ЯК БАЗОВА КАТЕГОРІЯ ІНФОРМАЦІЙНО- ЗНАННЄВОЇ ЕКОНОМІКИ

The bottom line of the economy of knowledge and information is considered. The features of information resources and main tasks of the Information Society are defined. Appearance of intangible assets in the organizations' balance sheet is grounded. Enhancing of the value of consumer value and usefulness in establishing prices of intellectual products is proved. The key trends of the business environment of the economy of knowledge and information are identified.

Keywords: *economy of knowledge and information, information, knowledge, intellectual property, intangible assets.*

Розглянуто суть інформаційно-знаннєвої економіки. Визначено особливості інформаційних ресурсів та основні задачі розвитку інформаційного суспільства. Обґрунтовано появу нематеріальних активів в балансі організацій. Доведено посилення значення споживчої вартості і корисності у встановленні ціни інтелектуальних продуктів. Визначено головні тенденції розвитку бізнес-середовища в інформаційно-знаннєвій економіці

Ключові слова: *інформаційно-знаннєва економіка, інформація, знання, інтелектуальна власність, нематеріальні активи.*

Сучасні перспективи соціально-економічного розвитку суспільства визначаються можливістю утворення синергетичної взаємодії інформаційно-знаннєвих ресурсів та людських цінностей, що обумовлює таку перебудову організацій та інститутів, яка б забезпечила позитивні зв'язки між продуктивністю, безпекою, співробітництвом та відповідальністю у межах нової моделі його розвитку, що здатна забезпечити економічну, соціальну та екологічну стабільність в країні [1].

Інформація і знання, як вважав академік А. Чухно, не два різні фактори виробництва, а один, тому вони є двома аспектами єдності. Знання стонують зміст інформації, а інформація без знань – ніщо. Так само знання без інформації «мертві», вони не використовуються, не поширюються [2, с.14]. Далі він продовжує: «Відбувається перехід від переважання матеріального виробництва до панування сфери послуг, тобто до нематеріального виробництва, від людини економічної до людини творчої».

Сучасний етап розвитку українського суспільства, з однієї сторони, є традиційним, а з іншої – радикально новим. Його принципова новизна полягає в тому, що всі процеси підтримуються новітніми інформаційними та комунікаційними технологіями (далі – інфокомунікації), які є базисом для додаткових джерел підвищення продуктивності, створення нових організаційних форм і формування глобальної економіки. Інформаційні технології не є основною причиною таких змін, що зазнає суспільство на сучасному етапі його розвитку, проте, за відсутності нових інфокомунікаційних технологій, такі зміни були б не можливі.

Отже, уся сфера людської діяльності сьогодні базується на владі інформації, знань та технологічних інновацій, швидкість появи яких зростає щоденно. Розвиток програмного забезпечення створив умови для того, щоб персонал міг удосконалювати свої знання і розвивати здібності набагато швидше, ніж будь-коли в попередні роки. Універсальним

комунікаційним простором, у якому співіснують дуже різні інтереси і цінності, є Інтернет. Безумовно, поширення інформаційних та комп'ютерних технологій (ІКТ) відбувається нерівномірно в різних країнах та сферах суспільства. Зазначимо, що перспектива переходу до інформаційної епохи залежить, перш за все, від доступності освіти для всіх прошарків населення, а також від можливостей оперативного засвоєння та переробки інформації.

Провідні країни світу зайняли активну позицію щодо формування інформаційного суспільства. Вони визначили та сформулювали політику його розвитку, до якої приєднуються країни, що розвиваються. Створено міжнародні організації, метою яких є сприяння побудові інформаційного суспільства, зокрема, Information Society Forum, European survey of the Information Society (ESIS), прийняті декларації – Окінавська (2000), Всесвітнього саміту з питань інформаційного суспільства (2003) тощо.

В Україні було розроблено та прийнято основні засади розвитку інформаційного суспільства на основі Стратегії розвитку України до 2020 року [3], яка передбачає організаційно-кадрове забезпечення функціонування інформаційного ринку в цілому та економічної інформації зокрема. Відтак, створення загальнодоступних електронних інформаційних ресурсів, впровадження та використання ІКТ у національній економіці об'єктивно сформує систему мотивації у населення та отримання умов для забезпечення комп'ютерної та інформаційної грамотності.

Вважається, що можливості інформаційного суспільства безмежні. Виділяють чотири задачі по його становленню і подальшому розвитку:

1. Створення правової бази, що поліпшує і захищає діючі демократичні права та свободи.
2. Встановлення практичних правил, дотримання яких стимулює населення використовувати нові технології (якісне утримання, легкий доступ, прийнятні тарифи).
3. Забезпечення поінформованості щодо реальних можливостей для кожного громадянина (робота, освіта, здоров'я, екологія, послуги тощо).
4. Гарантування відповідності продукції і ринків найвищим стандартам якості та захисту споживача (інтелектуальна власність, загальнотехнічні стандарти, можливість вибору продукції і послуг тощо).

Таким чином, виділяють такі риси інформаційного суспільства:

- інформація стає виробничою силою;
- вирішена проблема інформаційної кризи, тобто знято протиріччя між інформаційною лавиною та інформаційним голодом;
- забезпечено пріоритет інформації порівняно з іншими ресурсами;
- інфокомунікаційні технології набувають всезагального характеру, охоплюючи всі сфери діяльності людини;
- формується інформаційна єдність всієї людської цивілізації, тобто суспільство глобалізується;
- зростання частки наукоємних товарів та послуг у сфері виробництва.

Концепція інформаційного ресурсу базується на визначенні інформації як знання наданого в узагальненій і відчуженій від безпосереднього виробника формі (табл. 1). Знання – це власний людський феномен, а інформація – це нова форма знання після його перетворення, що забезпечує його соціальне функціонування, зокрема, можливість суспільного збереження і розповсюдження [4]. В свою чергу, отримана інформація перетворюється в нові знання користувача. Таке перетворення – не звичайне перекодування, а творчий акт відтворення власного знання на базі інформації, що отримана. Необмежена відтворюваність інформації, фізичне перетворення її на головний предмет праці, засоби та найважливіші продукти забезпечують високу ефективність економіки, сприяють істотним змінам у характері виробництва і відтворенні інформації, формують новий інституціональний тип економічного зростання.

Стратегія розвитку інформаційно-знаннєвого суспільства сьогодні вважається центральним системним ядром соціально-економічної політики розвинених країн, що

дозволяє їм максимально скористатися перевагами пануючого інформаційного техніко-економічного укладу еволюції людської цивілізації.

Таблиця 1

Особливості інформаційних ресурсів

Спільні з іншими ресурсами	Притаманні тільки інформаційним ресурсам
Збільшує вартість продуктів та послуг	Багаторазове використання без додаткових витрат
Дозволяє накопичуватись, зберігатись і перетворюватись, покращує власні споживчі якості для користувачів	Синергізм використання інформації – об'єднання інформації і іншими видами ресурсів, а також з іншою інформацією дає більший ефект, чим звичайне об'єднання окремих корисних ефектів від кожного ресурсу
Може утилізувати використану інформацію у вигляді архівації з можливістю розархівування даних як вторинних інформаційних ресурсів	Функціонує в різних формах електромагнітного поля як відображення даних і зв'язків в пам'яті суб'єкта (людини, машини), а також у вигляді змінної структури різних фізичних носіїв
Створюється в процесі особливої – більш вищої людської діяльності – інтелектуальної праці	Передається різними каналами зв'язку, практично на будь-яку відстань та протягом 24 годин на добу
Створює тільки інформаційні продукти і послуги	Нова форма знання, що надається у відчуженій від безпосереднього виробника формі

Переваги нових інформаційних технологій обумовили існуючий економічний та технологічний розрив між багатими і бідними країнами. Відмова від динамічної розбудови інформаційно-знаннєвого суспільства призведе до консервації та посилення накопиченого кризового потенціалу будь-якої країни, так як сучасні проблеми їх економічного розвитку пов'язані, насамперед, із інтелектуалізацією праці, наданням найвищого пріоритету процесам продукування нових знань, які здатні забезпечити соціально-економічний прогрес суспільству.

Отже, стійкі конкурентні переваги підприємства стають можливими в результаті взаємодії структури ресурсів, в процесі якої вони здобуваються, розвиваються та використовуються. Складна структура виникає в результаті взаємодії мережі ресурсів. Одним з основних видів ресурсів підприємств в інформаційній економіці є організаційні знання, які відносять до стратегічних активів підприємства. Це припускає, що організаціям, які бажають залишитися конкурентоспроможними, варто розвивати механізми придбання необхідних знань і їх поширення точно, послідовно, вчасно, у необхідній формі всім, кому вони потрібні в організації.

Створення нової теорії організації, яка б включала нематеріальні активи, було головною метою прихильників управління знаннями. Вона з'явилась завдяки Р. Каплану і Д. Нортону, які стали першими авторами «балансового обліку». Вони наполягали на всебічному розгляді балансу організацій, який включав би не тільки фінансові результати, але також і «дії», що призводять до цих результатів: взаємовідносини з клієнтами, інновації, вивчення перспектив бізнесу, тобто врахування нематеріальних активів (НМА) [5]. Адже нематеріальні активи – рушійна сила нової економіки, що заснована на знаннях. Близько 90 % ринкової вартості America Online і Microsoft припадає на нематеріальні активи. Був час, коли матеріальні активи Microsoft оцінювалися в 1,6 млрд. дол., тоді як їх ринкова капіталізація складала 400 млрд. дол. В наш час виникла корпорація, яка є ілюзією, але ця ілюзія приносить прибуток [6].

У 2000 р. Європейський союз розпочав роботи за програмою «Тенденції у політиці по відношенню до нематеріальних активів» у сімох країнах-учасниках. Ця подія відбулася після заснування Європейської експертної групи (HLEG), що визначила нематеріальні активи як «нематеріальні фактори, які покращують показники компанії в плані виробництва товарів або надання послуг і які у майбутньому повинні принести економічну вигоду організаціям або окремим особам, контролюючи їх впровадження» [7].

Результати аналізу розвитку господарського комплексу України за тривалий період свідчать про наявність у ряді галузей і виробництв достатньо високого рівня витрат, пов'язаних із відтворенням інтелектуального продукту та його промисловим освоєнням.

Отже, в умовах переходу до ринкових відносин у складі майна суб'єктів господарювання з'явився новий, не властивий планово-регульованій економіці, своєрідний вид засобів, що не має речової форми – нематеріальні активи.

Дана категорія засобів в значній мірі є новою для господарської практики України, а також не досконало вивченою і не до кінця розробленою. В українській обліковій практиці поняття «нематеріальні активи» з'явилося у 1988 році, коли було дозволено створювати спільні підприємства. Термін «нематеріальні активи» не використовувався раніше у законодавчих і нормативних актах, його зміст не достатньо розкривався і в раніше чинних законодавчих і нормативних документах, які регламентували порядок ведення бухгалтерського обліку в Україні.

Становлення нематеріальних активів, як самостійного об'єкта бухгалтерського обліку, ускладнюється з появою нових їх різновидів, таких як франшиза, гудвіл. Проте неможливо досягти достатньої чіткості та визначеності елементів, які входять до складу нематеріальних активів, не визначивши їх як економічну категорію, не пізнавши її суті.

Практичне використання нематеріальних активів в економічному обігу підприємств, перетворення їх у конкретний механізм для комерційної оцінки результатів інтелектуальної діяльності, дає можливість підприємству за рахунок збільшення частки нематеріальних активів у вартості нової продукції змінити структуру свого виробничого капіталу. Результати проведеного аналізу і порівняння даного поняття наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика нематеріальних активів

Характеристика активу	Значення характеристика для НМА
Вплив на економічний ріст	У сучасних умовах нематеріальні активи визначають основні тенденції економічного росту
Витрати на створення і використання	Потребує значних витрат творчої енергії для створення та фінансових на комерціалізацію
Можливість накопичуватись	Може накопичуватись у вигляді організаційно-структурного капіталу
Інвестиції в створення	Вкладення в НМА дають значні за обсягом, довгострокові у часі та інтегральні за характером економічні і соціальні ефекти. Інвестиції в НМА забезпечують їх власнику отримання доходу.
Ліквідність	НМА характеризуються низьким ступенем ліквідності
Можливість управління	Процесами формування, розвитку, акумулювання і використання НМА можливо управляти
Можливість відчуження	Нематеріальні активи є частково відчужуваними
Можливість одночасно використовуватись декількома суб'єктами	Може одночасно використовуватись декількома суб'єктами
Можливість зношування	Підлягає моральному зносу та втраті актуальності

Фундаментальною складовою НМА є інтелектуальна власність, яка є продуктом людського розуму, результатом творчості, що частково охороняється законом. Це нематеріальна субстанція, проте її можна купити, продати і орендувати, можна застрахувати або використовувати в якості застави. При всіх своїх характеристиках інтелектуальна власність має економічну вартість, яку дуже часто не відображають у звітності. На це є підстави, так як дана вартість безпосередньо не пов'язана ні з витратами виробництва, ні з традиційною вартістю; це по суті, грошова форма ціни продукту, що втілює нові знання у вигляді нових технологій, матеріалів, вміння і досвіду виробників.

Категорія «інтелектуальна власність» – це умовне поняття, яке використовується для позначення сукупності виключних прав на результати інтелектуальної і, насамперед, творчої діяльності, а також прирівняні до них за правовим режимом засоби індивідуалізації юридичних осіб, продукції, робіт і послуг. Співставлення матеріальних і нематеріальних активів свідчить про те, що НМА нарівні з матеріальними можуть бути внесені в статутний капітал, бути об'єктом купівлі-продажу, здаватись в оренду, бути об'єктом застави. Вони беруть участь у формуванні вартості кінцевого продукту, загальної величини активів

підприємства, це має значний вплив на обіг фінансових потоків, у тому числі і податкових відрахувань.

Відтак, перехід від панування матеріальних інтересів та мотивації, високий рівень задоволення потреб послаблюють роль вартості, еквівалентності у функціонуванні суспільних відносин, регулюванні співвідношення виробництва й споживання, кількісної визначеності виробництва і обміну, посилюють значення споживчої вартості, корисності у встановленні ціни послуг, регулюванні нею нематеріального виробництва.

В свою чергу, підприємства повинні розв'язати низку завдань, пов'язаних з нематеріальними активами, серед яких: аудит інтелектуальних активів (виявлення та ідентифікація інтелектуальних активів, їх експертиза, врахування в управлінському обліку інтелектуальних активів), охорона інтелектуальних активів (розробка і експертиза договорів на проведення НДДКР та інших договорів; розробка матеріалів для отримання охоронних документів; розробка товарних знаків, знаків обслуговування, фірмового стилю та логотипів).

Таким чином, в інформаційно-знансєвій економіці нові знання та розвиток інформаційних систем менеджменту здатні розв'язати значний обсяг різних задач процесів управління організаціями. Основна проблема, що виникає при цьому, – це ставлення до інформації та знань як до одного з ключових ресурсів. Головними тенденціями розвитку бізнес-середовища в новій економіці, які необхідно враховувати в Україні, можна визначити такі:

- поява та розвиток нових бізнес-моделей та ускладнення організації бізнес-процесів;
- зміна форм конкуренції;
- зміна ролі інформації і знань та посилення в інтегрованій інформаційній системі нематеріальних активів організації;
- розподіл праці на рівні управлінських функцій;
- конвергенція та гібридизація різних технологій та знань;
- синергічна взаємодія інформаційних систем та організацій.

Література:

1. Корпоративне управління в Україні: стратегії, інновації, інвестиції: Монографія / За ред. В.І. Щелкунова, Г.В. Жаворонкової. – К.: Наук. думка, 2008. – С. 255-256.
2. Чухно А.А. Інституційно-інформаційна економіка : підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.
3. Україна 2020: Стратегія національної модернізації. – К.: ДУ ІЕП НАНУ, 2010. – 148с.
4. Жаворонкова Г.В. Менеджмент в інформаційній економіці: теорія та практика : Монографія /Г.В. Жаворонкова. – Умань: ВПЦ «Візаві» (Видавець «Сочінський»), 2014. – 352 с.
5. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
6. Эдвинсон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинсон. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 248 с.
7. Мельник Л.Ю. Проблеми обліку нематеріальних активів підприємства / Л.Ю. Мельник // Перспективи економічного розвитку України в контексті євро інтеграційних процесів: Матер. III Всеукр. наук.-практ. конф. студентів та аспірантів – Чернівці, 2006. – Ч.1. – С. 339-341.

Zagurskiy O.N.

Ph.D in Economics, Associate Professor

Fiialko T.A.

Undergraduate

Bila Tserkva Institute of Economics and Management, Ukraine

MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AROSTEGUI MARKET OF UKRAINE

Загурський О.М.

к.е.н., доцент

Фіялко Т.А.

магістрант

Білоцерківський інститут економіки та управління, Україна

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРОСТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В статті розглянуто основні тенденції розвитку агрострахового ринку України. Проведено аналізи агрострахового ринку України та страхових компаній, які займаються даним видом страхування. Визначено основні проблеми, у даній сфері та запропоновані механізми їх подолання.

Ключові слова: *агростраховий ринок, сільськогосподарські ризики, мікрострахування, страхові компанії.*

The article describes the main trends in the development of arosteGUI market of Ukraine. Helded the analysis of arosteGUI market of Ukraine and insurance companies that are engaged in this type of insurance. Defined the main problems in this area and proposed mechanisms to overcome them.

Keywords: *arostegui market, agricultural risks, micro-insurance, insurance companies.*

Потужною стратегічною ланкою України, яка забезпечує продовольчу безпеку країни виступає сільське господарство. Жодна інша галузь не має таких особливостей, як сільське господарство. Однією з таких є залежність від природно-кліматичних умов і природних катаклізмів, в результаті яких підприємства аграрного сектору постійно функціонують в режимі ризикованості та невизначеності. Основним ринковим інструментом зменшення негативного впливу зовнішнього середовища та природних ризиків у розвинутих економіках світу є агрострахування. Його застосування має ряд певних переваг, а саме:

- ефективніше спрямовує допомогу до сільгоспвиробників, ніж інші альтернативні види державної підтримки (наприклад, прямі виплати у разі настання катастрофічних подій);
- дає можливість господарствам залучати більші кредити на вигідних умовах, тобто сприяє довірі кредиторів;
- за належного оформлення договірної бази не суперечить критеріям міжнародних торгових угод у частині державної підтримки.

Разом з тим в Україні агрострахування поки що не можна вважати розвиненим із 450 страхових компаній, що працюють на страховому ринку країни послуги з аграрного страхування надають близько двадцяти компаній.

Особливості розвитку агрострахового ринку в національній економіці знайшли своє відображення у працях І.Кушнір [2], О. Філонюк [7], Р. Смоленюк [5]. Питаннями аграрних ризиків займалися М. Кульбіда [1], А. Шолойко [10]. Проблемам страхування в аграрному секторі приділив увагу Ю.М. Томашевський [6], а подальшим напрямом розвитку страхової діяльності Л. В. Шірінян [8, 9]. Проте проблеми страхування в аграрному секторі економіки потребують подальших досліджень.

Метою дослідження є аналіз тенденцій розвитку агрострахового ринку України. Для її вирішення нами були використані статистичний, діалектичний, абстрактно-логічний та системно-структурний методи дослідження.

Згідно статистичних даних в Україні налічується близько 15000 комерційних сільськогосподарських підприємств та близько 43000 фермерських господарств. Їх валова

продукція на 56% представлена продукцією рослинництва, на 44% – продукцією тваринництва. В загальному обсязі сільськогосподарського виробництва сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства виробляють 42% продукції рослинництва та 38% продукції тваринництва. Решта продукції виробляється господарствами населення. За оцінками фахівців серед ризиків, які суттєво впливають на результат господарювання в рослинництві, понад 40% припадає на такі, що можна попередити дотриманням агротехнічних умов вирощування сільськогосподарських культур, тоді як вплив ризиків, пов'язаних із несприятливими та кліматичними умовами, на зниження сільськогосподарської продукції становить майже 60% [5, с.20.].

Згідно з дослідженнями науковців в Україні втрати від несприятливих погодних умов по окремих роках можуть досягати 45-50%, а при їх поєднанні 70% і більше [1]. У світовій практиці одним із найефективніших способів зменшення ризиків аграрного виробництва з урахуванням високого ступеня волатильності природно-кліматичних умов його ведення і нестабільності кон'юнктури аграрних ринків виступає агрострахування, яке спрямовано на забезпечення захисту інтересів аграріїв і держави шляхом мінімізації збитків сільгоспвиробників, страховиків через механізми розподілу ризиків серед них.

Саме аграрії виступають локомотивом розвитку страхування сільськогосподарських ризиків. Вони вимагають від держави якісного страхового захисту, який надає їм страховий ринок. У зв'язку з цим, держава зобов'язана формувати сприятливу політику для розвитку агрострахового бізнесу. А завданням страховиків залишається в повній мірі реалізувати дану політику та скористатися наданими на законодавчому рівні можливостями [2, с.152]. В розвинутих країнах рівень страхування сільськогосподарських ризиків перевищує 60%. Насамперед, це стосується США, Австралії і Канади. В яких за даними 2013 року рівень агрострахування складає близько 80%, 78%, та 80% відповідно, а на Кіпрі встановлено абсолютний рекорд - тут страхується 100% сільськогосподарських угідь [7]. Натомість ринок агрострахування в Україні досить мізерний і становить лише близько 5%.

До причин, що гальмують розвиток агрострахування в Україні слід віднести наступні: по-перше, ціна страхових платежів є занадто високою для сільськогосподарських виробників, які в умовах невизначеності вимушені постійно економити; по-друге, страхування сільськогосподарської продукції є непривабливим для безпосередніх страховиків, які часто відмовляють страхувати через недосконалість законодавства; по-третє, низький рівень довіри агрострахувальників до агростраховиків. Для подолання визначених недоліків державою було запроваджено механізм здешевлення вартості страхових премій.

Таблиця 1

**Обсяги фінансування видатків Міністерства аграрної політики за рахунок коштів
Загального фонду державного бюджету України**

Роки	Фактично виділено видатків, всього тис. грн.	в. т. ч. на підтримку розвитку підприємств аграрного сектора		Здешевлення вартості страхових премій, сплачених суб'єктами, тис. грн.	Питома вага, відшкодування страхових премій у видатках на аграрний сектор
		тис. грн.	%		
2005	4406378,9	1872417,4	42,5	5832,6	0,31
2006	5575590,5	2355416,2	42,2	9961,2	0,42
2007	7107377,3	3712436,1	52,2	47767,9	1,28
2008	10441307,7	6391103,9	61,2	60110,6	0,94
2009	194412348,5	4308566,9	2,2	-	-
2010	240987254,0	3528372,7	1,5	-	-
2011	295965916,9	5281184,0	1,8	-	-
2012	360501327,6	4696580,8	1,3	-	-
2013	372282634,5	5213908,0	1,4	-	-

Джерело: Складено авторами за даними Законів України «Про державний бюджет України».

Однак очікуваного ефекту від застосування даного механізму не відбулося у зв'язку з тим, що по-перше питома вага відшкодування страхових премій протягом всього періоду

була мізерною і знаходилась в межах 0,31-1,28% всіх видатків на аграрний сектор, а в останні роки і зовсім не передбачалася. А по-друге задекларований розподіл коштів для здешевлення вартості страхових премій пропорційно посівним площам виявився неефективним. На практиці складалася ситуація, за якої в одному регіоні страхувалися краще і коштів на страхові субсидії не вистачало згідно із встановленим лімітом, тоді як в іншому – суб'єкти страхування майже не страхувалися й утворювався залишок бюджетних коштів. [10, с.58]. Основним фактором розвитку ринку агрострахування була державна програма форвардних закупівель Аграрного Фонду України та Державної продовольчо-Закупівельної Корпорації України. Виконання цих програм в істотній мірі зумовлювало високу частку зборів премій компаніями-членами АСП.

Змінити дану ситуацію були покликані прийнятий 09.02.2012 Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», відновлення з 1 липня 2012 року страхування сільськогосподарських ризиків з державною підтримкою, та забезпечення щорічного встановлення у законах України про Державний бюджет України відповідних видатків на державну підтримку страхування сільськогосподарської продукції.

Таблиця 2

Показники страхування с/г культур в період 2005-2013 років

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість договорів	910	1330	4397	1637	1980	1217	2710	1936	1722
Площа, тис. га	390	670	2360	1171	510	553	786	727	869
Сума премій (млн. грн.)	12,8	28,5	116,7	155,4	42,0	72,1	136,3	130,4	135,4
Субсидія (млн. грн.)	5,8	12,5	47,8	72,8	-	-	-	-	-

Джерело: Рынок Агрострахования Украины в 2013 г. Аналитическое исследование [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.agroinsurance.com/files/documents/Agroinsurance_in_Ukraine_2013_report_final.pdf.

Незважаючи на те, що коштів на державну підтримку агрострахування як в 2012, так і в 2013 році в бюджеті України знову не знайшлося, даний закон виявився досить потужним стимулом до змін на ринку.

Аналіз статистичних даних свідчить про зростання агрострахового ринку в 2013 році, порівняно з 2011-2012 роками. Розмір застрахованих площ виявився у 2013 році виявився найвищим за останні 5 років (879 тис. га) і порівняно з 2012 роком цей показник зріс на 20%, або на 142 тис. га. У 2013 році загальна сума зібраних премій страховими компаніями за договорами агрострахування склала - 135 384 775 грн. Сума зібраних премій по ринку показала незначне зростання, в певній мірі через зниження середньої ставки премії по ринку за 2013 рік (3,1%). Така невисока середня ставка премії пояснюється тим, що компанії, активні в сегменті добровільного агрострахування, продовжували конкурувати в ціні знижуючи власні тарифи, а заставні посіви аграрії зазвичай страхували за договорами мульти-ризик з безумовною франшизою на рівні 50%, що забезпечувало низький тариф (3, 5%), забезпечуючи компенсацію тільки катастрофічних збитків. Також у 2013 році страховими компаніями були укладені 1722 договори страхування по зернових і олійних культур, вирощуваних в Україні. Договори зі страхування тварин традиційно склали менше 5% від загальної суми зібраних премій, й істотного впливу на показники ринку не мали. Сумарно у 2013 році страхові компанії виплатили відшкодування за договорами страхування в розмірі 13082000 грн. Середня збитковість ринку агрострахування склала 9,7%.

В 2005-2012 роках на агростраховому ринку здійснювали свою діяльність від 10 до 14 страхових компаній. На початок першого кварталу 2014 року, вже 16 компаній отримали ліцензії на здійснення страхування ризиків в сільському господарстві на території України. Кожна з компаній спеціалізується на окремих видах послуг сільськогосподарського страхування.

Проте як і раніше досвід роботи зі страховими компаніями мають середні та великі аграрні господарства, що здебільшого вирощують зернові й технічні культури або

займаються тваринництвом, зокрема вирощуванням великої рогатої худоби. Більшість таких господарств страхують посівів або тварин як застави при оформленні банківських кредитів. Найбільший досвід мають господарства, які вирощують зернові культури, особливо в тих областях де місцеві управління агропромислового розвитку декілька останніх років вимагали від господарств страхувати посіви при оформленні дотації на 1 га зернових культур. Це в основному господарства сходу та півдня України.

А малі аграрні господарства (фермерські господарства, що вирощують зернові та технічні культури на площі до 250 га, та особисті селянські господарства), на сьогодні, майже не мають досвіду агрострахування, а рівень їх знань про агрострахування є доволі низьким. До таких підприємств рідко звертаються агенти страхових компаній з пропозиціями щодо агрострахування, вони не мають інформації про державну програму здешевлення страхових премій та ін. Крім того, якщо об'єктивно оцінити рівень збитковості таких господарств, то можна зрозуміти і рівень зацікавленості страхові компанії в співпраці із ними. Відповідно частка малих та середніх підприємств в обсягах агрострахового ринку незначна, насамперед, це пов'язано з нестачею грошових коштів та великими страховими тарифами.

Таблиця 3

Страхові компанії України та їх послуги з аграрного страхування

Страхова компанія:	СК «Провідна»	СК «Оранта»	СК «Альфа Гарант»	СК «PZU»	СК «ТЕКОМ»	Страхова група ТАС	СК «Аска»	СК «Оранта Січ»	Український аграрний страховий пул (АСП)*
№ і вид страхової послуги:	<i>Відмітка про наявність послуги</i>								
1. Страхування тварин	+	+	+	+	-	+	+	+	+
2. Страхування с/г культур	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3. Страхування багаторічних плодово-ягідних культур (багаторічних насаджень)	+	+	+	+	+	-	+	+	+
4. Страхування майна сільськогосподарських підприємств в т.ч. заставного та сільськогосподарської продукції у місці її зберігання	-	+	+	-	-	-	-	-	+
5. Страхування транспортних засобів та спецтехніки сільськогосподарських підприємств	-	+	+	-	-	+	+	-	+
6. Страхування птиці	-	+	+	+	-	+	-	+	+
7. Комплексне страхування врожаю	+	+	+	-	+	+	-	+	+

* Український аграрний страховий пул (АСП) - (до складу ввійшли: СК «Брокбізнес», СК «Домінанта», СК «Страхові гарантії», Українська аграрно-страхова компанія)

Джерело: Складено авторами на основі інтернет-ресурсів страхових компаній.

Для вирішення даної проблеми ми пропонуємо запровадити такий вид діяльності, як мікροстрахування аграрних ризиків. Доступ до мікροстрахування дозволить малим організаційно-правовим формам аграрного сектора сконцентрувати свою увагу на розвитку власного бізнесу, частково переклавши ризики на страхові компанії. Типи страхових продуктів, що будуть підпадати під мікροстрахування можуть бути подібними тим, що пропонуються великим аграрним підприємствам, проте на нашу думку бажаним було б розроблення окремих страхових продуктів зважаючи на потреби страхувальників даної категорії. З позицій розмірів грошових надходжень і обсягів витрат мікροстрахування можна порівнювати з мікрокредитуванням, яке саме по собі також може стимулювати розвиток – мікροстрахування, а саме, страхування мікрокредитів аграрних підприємств. На думку експертів розмірів грошових надходжень можуть знаходитися в межах 100 грн -(10000 -

12000 грн.) страхової суми [9, с.63]. Також, було б досить доцільно застосувати інтерактивне інтернет-страхування - надання аграрних страхових послуг мікрострахування за допомогою Інтернет в активному режимі «on-line», де всі операції оплати, підписання договору й одержання поліса можуть здійснюватися не відходячи від комп'ютера. Така форма надання страхових послуг може бути комфортною для малого бізнесу і є добровільною.

Отже, агростраховий ринок України поступово розвивається. До проблем, що ускладнюють розвиток ринку агрострахування можна віднести:

- недостатня проінформованість сільгоспвиробників про страхування сільськогосподарської продукції;
- наявність взаємної недовіри у страховиків, які не мають достатньої інформації для розрахунку ризиків, та у виробників сільськогосподарської продукції, які не мають впевненості в отриманні страхового відшкодування;
- недосконалість законодавства, що регулює діяльність з аграрного страхування;
- низький обсяг пропонованих страхових послуг;
- відсутність доступного й ефективного ринку перестрахування ризиків виробництва сільськогосподарської продукції, що зумовлює високі тарифи страхування;
- низький рівень фінансової стійкості більшості сільськогосподарських підприємств;
- відсутність реальної державної підтримки аграрного страхування.

Окреслені проблеми потребують підвищеної уваги як з боку державних органів по нагляду за страховою діяльністю, так і врахування в процесі управління розвитком окремого суб'єкта страхового підприємництва.

Можливим інструментом розвитку агрострахового ринку України, що задовольнить потреби малих та середніх організаційно-правових форм аграрного підприємництва зменшуючи їхні ризики і підвищуючи конкурентоспроможність є мікрострахування. Проте його розвиток можливий при розробці відповідного механізму, що забезпечував би його ефективну реалізацію. Аналіз страхових компаній України, що займаються аграрним страхуванням показав, що в деяких випадках фактично агромікрострахування в певних його проявах вже діє в Україні (наприклад, у страхуванні врожаю невеликих фермерських господарств), хоча його поки що не прийнято називати мікрострахуванням.

Література:

1. Головка, І. Агрострахування-2014: де ми перебуваємо і що нам робити? [Електронний ресурс] / І. Гловко. – Режим доступу: http://www.kirovograd.net/economy/2014/10/8/agrostrahuvannja2014_de_mi_perebuvayemo_i_sho_namrobi_ti.htm?print
2. Кульбіда, М. Погодні ризики, пов'язані з сільськогосподарським виробництвом в Україні / М. Кульбіда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrorisk.biz/>
3. Кушнір, І.В. Забезпечення страхового захисту аграрних товаровиробників / І.В. Кушнір // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 149 – 154.
4. Про державний бюджет України: Закони України на відповідний рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua>.
5. Сільське господарство України 2013 рік [Електронний ресурс] : статистичний збірник. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
6. Смоленюк, Р.П. Страховий захист господарств аграрного сектору: автореф. дис. канд.екон.наук: 08.04.01 / Р.П. Смоленюк. – К., 2004. – 22 с.
7. Томашевський, Ю.М. Проблеми страхування в аграрному секторі [Електронний ресурс] / Ю.М. Томашевський. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/26_NII_2011/Economics/3_92408.doc.htm
8. Шірінян, Л.В. Мікрострахування – новий напрям розвитку страхової діяльності в Україні / Л.В. Шірінян // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С.141-150.
9. Шірінян, Л.В. Ризикова складова мікрострахування / Л.В. Шірінян // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць – К., 2011. – Вип. 6 (121). – С. 61-68.
10. Шолойко, А.С. Страховий захист виробництва продукції рослинництва від природно-кліматичних ризиків: моногр. / А.С. Шолойко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 210 с.

Isaieva N.I.

PhD, Associate Professor

Aerokosmicheskyy National University by N. E. Zhukovsky, Ukraine

THE PROBLEM OF CREATING AN INTEGRATED SYSTEM STRATEGIC PLANNING IN UKRAINE

Ісаєва Н.І.

к.е.н., доцент

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського, Україна

ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ЦІЛІСНОЇ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті проаналізовано досвід впровадження державної системи стратегічного планування в Україні, встановлено основні проблеми створення цілісної нормативно-правової бази стратегічного планування в країні

Ключові слова: стратегічне планування, система стратегічного планування, стратегія, програма, соціально-економічний розвиток

The article analyzes the experience of implementing state strategic planning system in Ukraine, established the basic problem of creating a coherent legal framework for strategic planning in the country

Keywords: strategic planning, system strategic planning, strategy, program socio-economic development

Україна за роки незалежності не тільки не покращила свої макроекономічні показники розвитку, а навпаки наблизилася до країн третього світу. Однією з причин такої ситуації є відсутність в країні цілісної системи державного стратегічного планування та прогнозування. На сьогодні всі спроби уряду в створенні повноцінної системи стратегічного планування носять хаотичний та неузгоджений характер та суперечать задекларованому курсу реформ, довгостроковим пріоритетам і цілям соціально-економічного розвитку країни.

Історія стратегічного планування в Україні починається з послань Президента України. Право Президента країни звертатися зі щорічними та позачерговими посланнями до парламенту та з посланнями до народу передбачено ст. 106 Конституції України [1].

Згідно з Указом Президента № 314/97 «Про щорічні послання Президента України до Верховної Ради України», що набув чинності 9 квітня 1997 р., щорічні послання Президента України до Верховної Ради України є офіційними документами глави держави, у яких на основі аналізу внутрішнього і зовнішнього становища України визначаються найважливіші напрями економічного, політичного і соціального розвитку, передбачаються заходи щодо неухильного забезпечення прав і свобод людини та громадянина, вдосконалення нормативних механізмів регулювання суспільних відносин [2]. Фактично цей Указ був першою спробою сформувати систему стратегічного планування, яка б забезпечила цілеспрямовану роботу всіх гілок влади в напрямі досягнення пріоритетів, визначених у посланні Президента.

Формування бази нормативно-правових документів щодо стратегічного планування активно починається лише з прийняттям Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602-III, який визначає основні форми державного планування, а також порядок їх розробки та реалізації [3].

Закон України передбачає середньо- та короткострокові періоди регулювання та визначає структуру системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку (рис. 1) [3].

У ньому також зазначається, що за потреби можуть бути розроблені програмні та прогнозні документи на більш тривалий період. На практиці поки що все обмежується короткостроковим програмним регулюванням економіки на рівні держави і регіонів.

Вперше з моменту отримання незалежності в Україні було розроблено науково обґрунтований документ стратегічного рівня - Програма «Україна - 2010», але ця програма не була затвердженою та реалізованою.

Ще один документ, який визначав довгострокові стратегічні цілі та пріоритети на загальнонаціональному рівні, - Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції». Цей документ був розроблений на виконання відповідних розпоряджень Президента України від 21 грудня 2001 р. та 8 листопада 2002 р. «Про розробку стратегії соціально-економічного розвитку до 2011 року» [4]. Це єдина довгострокова стратегія, яка була офіційно затверджена. У цій Стратегії були визначені стратегічні пріоритети до 2015 року в усіх сферах суспільного життя - економічної, соціальної, політичної. Серед яких: створення передумов для набуття Україною членства в Європейському Союзі, забезпечення сталого економічного розвитку, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальна переорієнтація економічної політики.



Рис. 1. Структура системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України

Проте, попри всі достоїнства цього документа, відсутність проміжних і кінцевих показників ефективності Стратегії та результатів її реалізації не дає можливості судити про її дієвість щодо реалізації стратегічних цілей та завдань. А відсутність чіткого плану заходів не дозволяє оцінити результати її впровадження. Також механізми моніторингу та контролю за досягненням і виконанням поставлених завдань в стратегії не були передбачені. А надлишковий обсяг і деталізація документа перешкоджали його сприйняттю як стратегії,

хоча з урахуванням її положень було розроблено значну кількість регіональних, галузевих та інших програмних документів [5].

У 2006 році урядом було розроблено «Довгострокову стратегію розвитку України та Пріоритети діяльності Кабінету міністрів на 2006-2007 роки». Основною метою стратегії було визначено становлення України європейською державою, що, в свою чергу, вимагало підвищення рівня добробуту її громадян. Цей документ стратегічного рівня залишився тільки проектом. Наступним визначальним стратегічним документом на довгострокову перспективу є проект Стратегії розвитку України на період до 2020 року «Україна – 2020. Стратегія національної модернізації», який був розроблений в 2010 році. Стратегія повинна була надати можливість скоординувати дії влади для затвердження гнучкої моделі розвитку економіки, яка здатна гармонізувати економічне зростання спільно з вирішенням екологічних проблем. На жаль, державні довгострокові стратегії розвитку не були реалізовані і, в основному, виступали як орієнтир для інших програмних документів, залишаючись додатковим аналітичним матеріалом. На державному рівні стратегії розвитку більше не розроблялися [6].

Сьогодні система прогнозування і планування в Україні потребує докорінної перебудови, існує гостра потреба визначити стратегію розвитку країни для забезпечення макроекономічної стабільності та економічного зростання. Вкрай необхідно реформувати систему стратегічного планування в напрямку органічного поєднання стратегії, прогнозу, програм соціально-економічного розвитку та державного бюджету, цілей, ресурсів і виконавчою дисципліною [6].

Прийняття Закону України «Про державні цільові програми» дозволило упорядкувати процес розробки та прийняття державних цільових програм, кількість яких практично не відповідала якості їх реалізації. Не зважаючи на запровадження Кабінетом Міністрів України у 2002 році мораторію на розробку державних цільових програм щороку приймалося до 10 програм, цілі яких фактично залишалися задекларованими на папері і через відсутність фінансування не мали можливості бути реалізованими

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 2006 р була схвалена Концепція вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України [7]. Реалізація Концепції, на думку її авторів, повинно забезпечити єдність взаємопов'язаних процесів «стратегічне прогнозування - соціально-економічне планування - програмування - фінансове планування».

Концепцією затверджено систему прогнозних і програмних документів, яку складають довгострокові, середньострокові та короткострокові прогнозні і програмні документи, перелік яких, є ширшим, ніж визначено в Законі. Концепцією передбачено, що систему прогнозних і програмних документів формують довго-, середньо- та короткострокові документи, в яких відповідно до соціально-економічних та суспільно-політичних процесів, що відбуваються в державі, з урахуванням впливу зовнішньоекономічних та інших факторів і очікуваних тенденцій, визначаються цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку та заходи, які слід здійснити для їх досягнення.

Отже, на довгостроковий період (понад 5 років) розробляються проекти:

- Стратегії економічного та соціального розвитку України;
- Державної стратегії регіонального розвитку;
- Регіональних стратегій розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя;
- Стратегій розвитку галузей економіки (сфер діяльності), за потреби.

За потреби за рішенням Кабінету Міністрів України можуть розроблятися інші стратегічні документи.

На середньостроковий період (до 5 років) розробляються проекти:

- Програми діяльності Кабінету Міністрів України;
- Прогнозу економічного та соціального розвитку України;

- Прогнозів економічного та соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя (за рішенням місцевих органів влади);
 - Основних напрямів бюджетної політики і прогнозу показників Зведеного та Державного бюджетів України;
 - Державних цільових програм;
 - Стратегічних планів роботи центральних органів виконавчої влади.
- На короткостроковий період (1 рік) розробляються проекти:
- Основних напрямів економічної політики України;
 - Прогнозу економічного та соціального розвитку України;
 - Основних засад грошово-кредитної політики;
 - Основних напрямів бюджетної політики;
 - Державного бюджету України;
 - Плану дій Кабінету Міністрів України щодо виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України;
 - Річних планів роботи центральних органів виконавчої влади;
 - Бюджетів адміністративно-територіальних одиниць і програм їх соціально-економічного розвитку [7].

Також Розпорядженням надано доручення Мінекономіки, Мінфіну, Мін'юсту підготувати за участі Національного банку та до 15 лютого 2007 р. подати на розгляд Кабінету Міністрів України законопроекти з питань реалізації Концепції, що схвалена цим розпорядженням [8]. Документів, які б свідчили про виконання в строк зазначеного розпорядження, автором не знайдено.

Сучасний стан національної економіки зумовлює необхідність подальшого вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку та запровадження стратегічного планування роботи в органах виконавчої влади, яке передбачає планування заходів з розроблення прогнозних документів, розроблення, реалізації та контролю за виконанням програмних документів, що визначають цілі соціально-економічного розвитку держави та шляхи їх досягнення.

22 грудня 2011 р. у Верховній Раді України в другому читанні прийнято проект Закону України «Про державне стратегічне планування» [9].

На жаль, цей законопроект так і залишився не утвердженим, а його зміст також не вирішує питання створення цілісної системи стратегічного планування, адже позначає лише систему документів.

Діюча в Україні система планування і прогнозування має низку суттєвих недоліків. Одним із яких є існування невідповідності між нормативно затвердженою системою прогнозних і програмних документів та документів, розроблення та впровадження яких актуальне для сучасного стану трансформації економіки. З Головних проблем сучасної системи прогнозування в Україні можна виділити відсутність дальнотермінового та довгострокового прогнозування соціально-економічного розвитку країни - отже пріоритети та цілі розвитку на середньо та короткострокову перспективу встановлюються не узгоджено, що призводить до невідповідності стратегічних документів; відсутність методичної бази та чітко покроково прописаних інструкцій складання прогнозів соціально-економічного розвитку країни, регіону, отрасли. Адже довгострокове економічне прогнозування - запорука спадкоємності державної політики в довгостроковій перспективі і відповідності стратегічних документів національним стратегічним цілям та завданням. Також недостовірність статистичних показників, їх невідповідність законодавчо встановленим макроекономічним показникам впливає на якість стратегічних документів. Очевидно, що сформована система планування і прогнозування в країні вимагає реформування. Для вирішення зазначених проблем, з метою ефективного витрачання коштів державного бюджету України необхідно реформувати планову систему країни з урахуванням сучасних світових тенденцій у цій сфері. Зокрема, доцільно змінити структуру прогнозних, програмних і планових документів, орієнтуючись на практику стратегічного планування і прогнозування розвинених країн.

Стратегічне планування економіки - визначення на основі прогнозу щодо змін внутрішнього і зовнішнього середовища основних напрямків розвитку країни на довгострокову перспективу, встановлення цілей і формування стратегічного плану, щодо їх досягнення. Методологія стратегічного планування передбачає наявність системи довго-, середньо- та короткострокових прогнозів соціально-економічного розвитку, вибір пріоритетів техніко-економічного розвитку, інструменти та механізми їх реалізації, що включають систему довгострокових концепцій і стратегій, середньострокових програм та індикативних планів, інститути організації відповідної діяльності, а також методи контролю та механізми відповідальності за досягнення необхідних результатів.

Література:

1. Конституція України // Відом. Верхов. Ради України. - 1996. - № 30.
2. Про щорічні послання Президента України до Верховної Ради України : Указ Президента України від 9 квіт. 1997 р. № 314/97 // Офіц. вісн. У країни. - 1997. - № 16.
3. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602-III // Режим доступу: www.rada.gov.ua.
4. Про підготовку проекту Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки : Розпорядження Президента України.-Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/372>
5. Стратегія соціально-економічного розвитку "Шляхом європейської інтеграції".-Режим доступу:
6. Рекомендації щодо стратегічного планування економічного і соціального розвитку України на довгострокову перспективу. United Nations Development Programme. Київ 2012 // Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/ua_59817AMDGP_strategic_planning_ukr.pdf
7. КОНЦЕПЦІЯ вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України від 4 жовтня 2006 р. N 504-р//Режим доступу: www.rada.gov.ua
8. Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 жовт. 2006 р. № 504-р.-Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>
9. Проект Закону "Про державне стратегічне планування". - Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n

Isaieva N.I.

PhD, Associate Professor

Aerokosmicheskyy National University by N. E. Zhukovsky, Ukraine

EXPERIENCE TERM STRATEGIC PLANNING OF THE EUROPEAN UNION AND POLAND

Ісаєва Н.І.

к.е.н, доцент

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського, Україна

ДОСВІД ДОВГОСТРОКОВОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА ПОЛЬЩІ

У статті розглянута ієрархія стратегічних документів розвинених країн, представлена логіка і методологія формування Бачення країни, як основного даньнесрочного стратегічного документа розвинених країн

Ключові слова: *система стратегічного планування, Національна стратегія розвитку, бачення*

The article describes the hierarchy of strategic documents developed countries, represented by the logic and methodology of forming vision of the country as a major long-term strategic document developed countries

Key words: *strategic planning, the National Development Strategy, Vision*

Сьогодні для формування цілісної системи стратегічного планування в Україні є доцільним використовувати накопичений світовий досвід регулювання ринкової економіки. Поряд з ринковими регуляторами в зарубіжних державах застосовується система державного регулювання економіки, що включає централізоване прогнозування, планування та програмування соціально-економічних процесів. Аналізуючи досвід розвинених країн, можна сказати, що найбільш поширеною практикою стратегічного планування є планування

майбутнього для того, що б збільшити ймовірність досягнення бажаних успіхів. Система довгострокового стратегічного планування розвинених країн істотно відрізняється від системи України. В цих країнах основою довгострокового стратегічного планування є Бачення та Національна стратегія розвитку. Однак, якщо Бачення - це концептуальний опис бажаного майбутнього, то Національна стратегія розвитку - це «дорожня карта», що дозволяє рухатися до такого майбутнього. Стратегія містить чіткі цілі та шляхи їх досягнення, а також набір заходів, що дозволяють оцінити прогрес країни у соціально-економічному розвитку. У табл. 1 приведено узагальнену ієрархію стратегічних документів деяких розвинених країн [1].

Для прикладу системи довгострокового стратегічного планування розглянемо ієрархію довгострокових стратегічних документів Європейського Союзу (рис. 1) та його країни-члена Польщі (рис.2). Вони мають спільні складові успіху, які включають наявність чіткого бачення і довгострокової національної стратегії, заснованої на покроково-продуманому плануванні розвитку і структурних реформах [2].

Таблиця 1

Ієрархія документів стратегічного планування розвинених країн

Документ	Опис		Горизонт
Бачення	Картина майбутнього, якого ми хочемо досягти	Засноване на тому, де ми зараз і куди хочемо потрапити, на викликах і можливостях	15-50 років
Довгострокова стратегія розвитку	"Дорожня карта" до бажаного майбутнього	Система чітких цілей та шляхів їх досягнення, індикаторів оцінки прогресу	10-15 років
Середньо-, короткострокові плани розвитку	Технічні плани, що формують основу для економічної, соціальної та інших політик	Секторальні, міжсекторальні, територіальні та інші плани, що визначають конкретні дії та заходи	3-5 років

Як видно з рис. 1 основою всієї системи планування в ЄС є Бачення до 2050 року загальна по союзу, за сферами діяльності та країнами-членами ЄС. Бачення визначає довгострокові пріоритети соціального, економічного, екологічного, територіального розвитку і встановлює стратегічні цілі. Для реалізації пріоритетів і цілей у середньостроковій перспективі діє стратегія «Європа 2020».

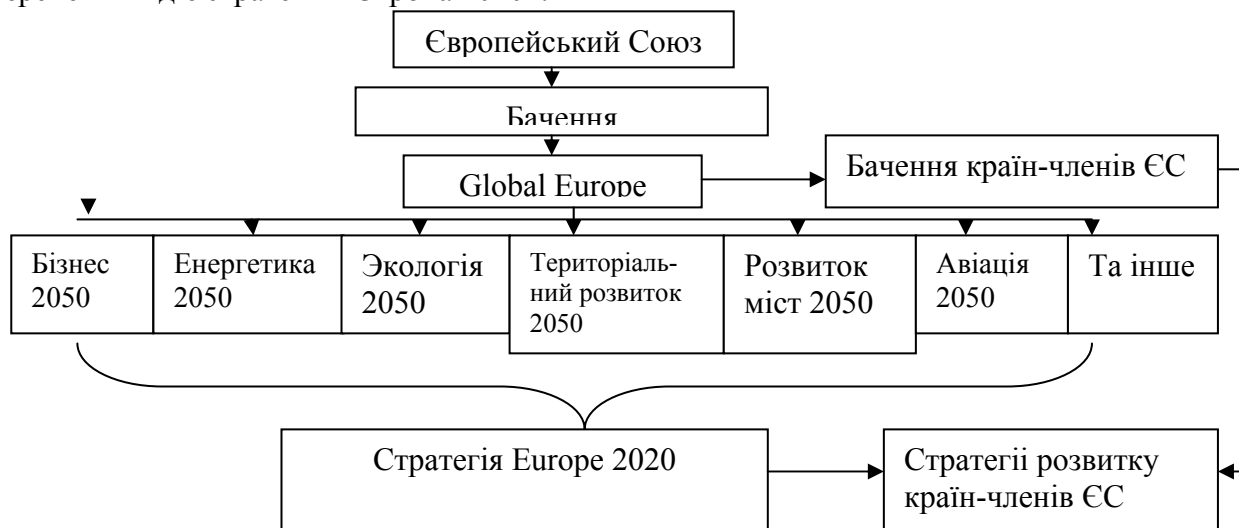


Рис. 1. Ієрархія довгострокових стратегічних документів ЄС [2-3]

Ця стратегія є основним документом у системі стратегічного планування країн-членів ЄС. Встановлені в ній цілі, завдання та пріоритети реалізуються в стратегіях країн-членів ЄС з урахуванням специфіки та умов їх розвитку, викладених в Баченні. Отже простежується узгодження стратегічних планів різних суб'єктів та ієрархічних рівнів: центральних,

регіональних і муніципальних; національних і міжнародних; державних і корпоративних і т.п. Багатовимірне узгодження інтересів має здійснюватися як при розробці стратегії соціально-економічного розвитку країни, так і при її виконанні. Так, для реалізації положень стратегії «Європа 2020» Європейський союз визначив сім ключових ініціатив (програм) за такими напрямками, як [3]: інноваційна політика, підтримка молоді, цифрові технології, ресурсоефективність, промислова політика в умовах глобалізації, зайнятість і ринок праці, протидія бідності. Кожна країна-член ЄС готує свою програму для досягнення цілей, визначених у стратегії «Європа 2020». Для кожної країни на основі Номенклатури територіальних одиниць NUTS визначаються цільові індикатори, за якими ведеться регулярний моніторинг та звітність.

Таку координацію і узгодженість цілей і завдань можна простежити в стратегічних документах Польщі (рис. 2) [4].

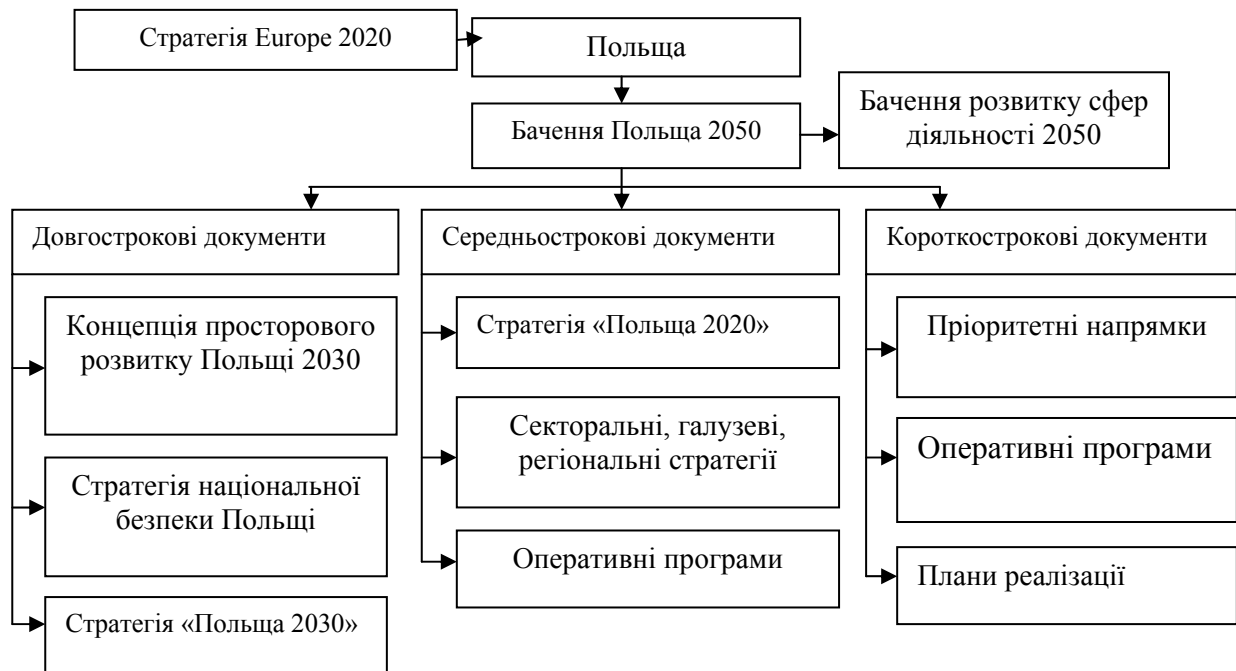


Рис.2. Ієрархія стратегічних документів Польщі [5]

Національні стратегії соціально-економічного розвитку розглядають в комплексі економічні, соціальні, політичні та інші виміри, як усередині країни, так і за її межами, забезпечуючи взаємозв'язок різних політик і програм, що працюють на загальну стратегію і єдину мету. Так, Стратегія сталого розвитку «Польща 2030» є так званою відкритою стратегією і не містить конкретних механізмів. Реалізація стратегії здійснюється через розробку і здійснення секторальних стратегій, програм та планів дій, які повинні бути гармонізовані зі стратегією «Польща 2020». Стратегія є всеосяжним документом, який створив основу і визначив рамки для інших програм і планів дій [4-5].

Ці та ряд інших стратегічних документів були прийняті відповідно, або приведені у відповідність зі стратегією «Польща-2030» і стали практичними інструментами реалізації пріоритетів та завдань стратегії сталого розвитку країни.

Як результат реалізації дієвої системи довгострокового прогнозування та стратегічного планування можна представити показник ВВП України, де відсутня довгострокове прогнозування та Польщі. Наведений нижче приклад підкреслює успіхи національної стратегії розвитку Польщі з точки зору економічних показників (зокрема, зростання ВВП) (рис. 3). Як видно із рис. 3 рівень ВВП Польщі в два рази перевищує ВВП України. Важливо підкреслити, що на сьогодні не можна обмежуватися в оцінці успіхів будь-якої стратегії тільки економічними індикаторами. Мета стратегії, методи моніторингу та оцінки прогресу в реалізації стратегії повинні брати до уваги вплив стратегії на навколишнє середовище, соціальну нерівність і інклюзивність. [1].

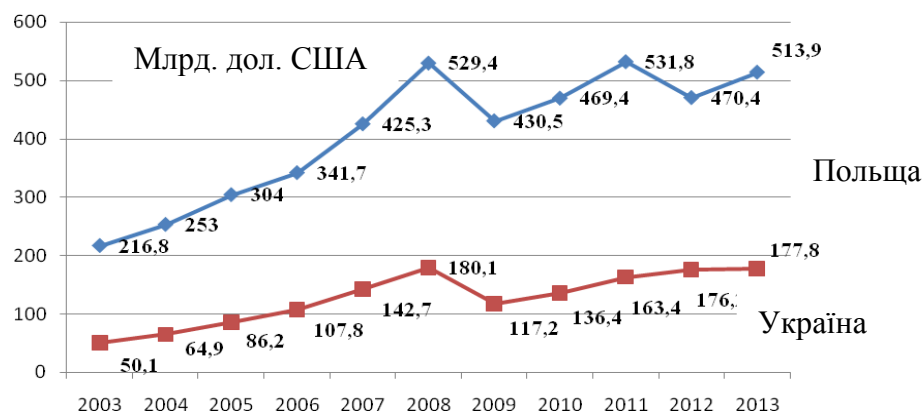


Рис. 3. Динаміка номінального ВВП України і Польщі [6]

Вміння формувати комплексне бачення розвитку країни в довгостроковій перспективі, спланувати зміни і мінімізувати ризики дозволили деяким країнам стати різноцінними та процвітаючими. Бачення і Національні стратегії розвитку необхідні, щоб стимулювати постійний і цілеспрямований сталий розвиток. Стратегії розвитку, хоча і розрізняються між країнами і змінюються з часом, являють собою визначення цілей, пріоритетів соціально-економічного розвитку на довгострокову перспективу, шляхів, ресурсів і термінів їх реалізації. Методологічний інструментарій довгострокового планування країн значно розширився за останні десятиліття. Довгострокові національні стратегії розвитку, незважаючи на відмінності між країнами, що їх розробили, мають дуже багато спільного в логічній структурі та основних компонентах, які становлять стратегічний документ. Логіка формування Бачення представлена на рис.4. З рис. 4 видно, що довгострокове прогнозування займає основну роль в процесі розробки Бачення країни.

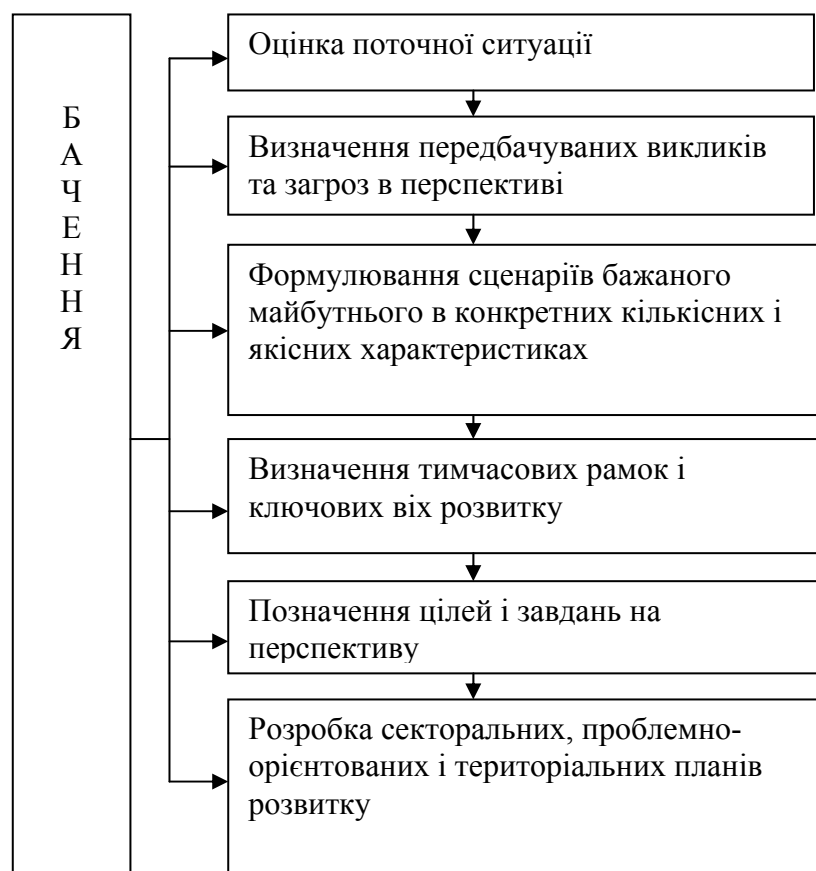


Рис. 4. Логічна структура процесу формування Бачення розвинених країн [1]

Вивчення досвіду планування розвинених країн дозволяє говорити про те, що їх довгострокові стратегії і плани розвитку - це результат якісних і кількісних методів аналізу та прогнозування. Основу методології для розробки довгострокових стратегій на заміну прогнозам за сучасних умов формують Форсайти. Форсайти - це відносно нова методологія, що увібрала в себе традиційні та нові методи експертної роботи, націлені на визначення можливих варіантів майбутнього як складову частину довгострокових прогнозів і стратегічних планів. Форсайт - це не прогноз, заснований на здогадках про майбутнє, а набір можливих варіантів майбутнього, кожен з яких є наслідком поєднання і взаємодії набору факторів при певних умовах. [1]

Важливою перевагою процесу формулювання Бачення та Національних стратегій розвитку є інтегрований підхід, що забезпечує зв'язок між різними програмами і політиками. Така стратегія не тільки фокусується на економічному розвитку, а й у взаємозв'язку розглядає питання економічного, соціального, політичного та інших вимірів. Вона також визначає єдиний комплекс документів соціально-економічного, галузевого та територіального стратегічного планування, які повинні розроблятися на загальній методологічній основі з метою забезпечення узгодженості та ієрархічної взаємоувязки елементів системи стратегічного планування в напрямку досягнення довгострокових стратегічних цілей.

Історія успіху розвинених країн дозволяє зробити наступний висновок - прискорена економічна трансформація є результатом продуманих і чітко сфокусованих на пріоритетах розвитку країни дій. Зміни в політичному курсі, еволюція економічної політики - це результат, з одного боку, отриманих у минулому уроків, а з іншого - тих передумов, які були сформовані на попередніх етапах.

Література:

1. Концепция и опыт формулирования национальных видений. Заглядывая за горизонт.- Центр экономических исследований, 2014.-55 с.- Режим доступа: www.cer.uz.
2. Global Europ 2050. - Directorate-General for Research and Innovation
3. Socio-economic Sciences and Humanities, 2012. – Режим доступа: <http://europa.eu>.
4. EUROPE 2020 A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth, 2010.- Режим доступа: <http://europa.eu>.
5. USTAWA «O zasadach prowadzenia polityki rozwoju» z dnia 6 grudnia 2006 r. – Режим доступа: http://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_regionalna
6. Офіційний сайт міністерства регіонального розвитку Польщі <http://www.mir.gov.pl>
7. <http://www.ereport.ru>

Marushchak D.U.

Postgraduate

Cherkasy State Technological University, Ukraine

SELF-APPRAISAL EFFECTIVENESS EVALUATION OF ECONOMIC INTEGRATION

Марущак Д.Ю.

здобувач

Черкаський державний технологічний університет, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті автором визначено і обґрунтовано основні підходи щодо визначення ефективності економічної інтеграції. Проаналізовано основні показники, які можуть бути використані при даному дослідженні.

Ключові слова: ефективність, результативність, показники інтеграції, ефекти інтеграції

In the article the author identified and justified basic approaches to determine the effectiveness of economic integration. The basic indicators that can be used in this study.

Key words: efficiency, effectiveness, performance integration, integration effects

Аналіз та оцінка ефективності діяльності інтеграційних об'єднань є необхідним етапом формування та реалізації стратегії подальшого розвитку. Тому виявлення закономірностей оцінки інтеграційного потенціалу регіону дає змогу визначити рівень інтеграційних процесів і створити передумови для обґрунтованості програм розвитку. Стабільна динаміка розвитку та конкурентоспроможність регіонів, сприяє збільшенню залучених іноземних інвестицій до соціально-економічної системи.

Теоретичним і практичним обґрунтуванням проблем інтеграції та займається велика кількість дослідників. Але комплексному аналізу показників інтеграційного потенціалу приділено мало уваги, детально розглянуто лише окремі його складові. Оцінкою стану ефективності здійснення інтеграційних операцій досліджували: Баккер Г, Хелмінг Д. [1], Экименко А.Н. [2], Аванс Ф. [4], Лисенко Д.В. [6]. Питання формування та оцінки синергійного ефекту в процесі інтеграції розкриваються в працях Каплан Р. [5], В.М.Марченко [7]. Однак комплексної методики стратегічного аналізу процесів інтеграції на всіх етапах їх здійснення не розроблено.

Метою статті є детальний розгляд методичних підходів до оцінки та аналізу інтеграційного об'єднання в розрізі кожної складової для групування показників визначення рівня інтеграції.

На сучасному етапі розвитку інтеграційних об'єднань, поняття "відкритості" дає корисну додаткову інформацію при розгляді показників інтеграції. Ключовою передумовою нинішніх дискусій на економічне зростання має відношення до зв'язку між відкритою економікою та її внеском в економічне зростання. Чим більше відкрита економіка, тим кращі перспективи для економічного зростання. Відкритість, як очікується, сприятиме інтеграції. Також можна стверджувати про позитивний зв'язок між довгостроковим зростанням економіки і відкритістю фінансових ринків.

Існують різні підходи щодо «відкритості» економіки. Найбільш широко використовується методологія Всесвітнього банку.[1]

Інформація про торгівлю послугами, як правило, є неповною. Загальне уявлення про важливість послуги, в тому числі фінансових послуг, та їх внесок у відкритості економіки і, отже, інтеграція забезпечується ростом торгівлі послугами.

Корисним показником інтеграції при аналізі будь якого об'єднання буде порівняння вартості експорту всередині угруповання і в цілому до вартісті усіх товарів, що вивозяться з країни. Цей показник, виражений у відсотках, може бути розрахована на рік для кожної країни - члена. Якщо частка всередині об'єднання низька, то і інтеграційні процеси відбуваються повільно.

Не менш важливим для оцінки є показник відношення експорту до ВВП.

$$EXP_{ВВП} = \left(\frac{Ex_i}{ВВП_i} : \frac{Ex}{ВВП} \right) \quad (1)$$

де Ex_i - це значення внутрішньодержавного експорту з країни на рік, $ВВП_i$ - це ВВП по країні за рік T , Ex - це значення експорту по об'єднанню на рік, $ВВП$ - це значення валового внутрішнього продукту в цілому за рік.

За даною методологією можна визначати важливість інтеграції саме у виробничому секторі цієї країни та інших країн об'єднання. Це може бути зроблено щорічно по країні і для АСЕАН в цілому.

Корисним показником інтеграції є значення внутрішнього імпорту в загальній вартості всіх товарів, які ввозяться до інтеграційного об'єднання. Цей показник, виражений у відсотках, може бути обчислений щорічно для кожної країни і в цілому.

Подібно експорту, імпорт всередині угруповання також може бути виражений у відсотках до ВВП, який вказує на прогрес в інтеграційних процесах.

$$IMP_{in} = \left(\frac{Im_i}{ВВП_i} : \frac{Im}{ВВП} \right) \quad (2)$$

Відсоток від вартості імпорту напівфабрикатів, готової продукції, комплектуючих виробів і деталей надходить з інших країн об'єднання також може бути використаний у співставленні з відсотком від вартості всього імпорту таких же деталей. Це може бути зроблено щорічно для кожної країни і для об'єднання в цілому.

Ці статистичні дані вказували б на важливість проміжних товарів угруповання з точки імпортера. Формула для даного показника наступна:

$$IMP_{пр} = \left(\frac{Im_{пр.к}}{Im_{к}} \right) \quad (3)$$

де, $Im_{пр.к}$ – це значення внутрішнього імпорту проміжних товарів в країні на рік;

$Im_{к}$ – це вартість усього імпорту всередині країни на рік;

$Im_{пр}$ – це значення внутрішньої вартості імпорту об'єднання проміжних товарів в цілому на рік ;

Im – це вартість усіх імпорту об'єднання.

Порівнюючи величину середнього тарифу всередині асоціації з величиною середнього тарифу на імпорт від інших країн світу буде хорошим показником введення відкритості для імпорту країн – членів. Це може бути заснований на простих середніх розрахунках.

Поєднання експортно-імпортних даних може генерувати корисний індикатор інтеграції, який порівнює значення внутрішньої мережевої торгівлі до загальної вартості всіх товарів, що реалізуються по країні. Цей показник, виражений у відсотках, може бути обчислений щорічно для кожної країни і об'єднання в цілому. Він показує значимість кожної країни в загальних торгових ринках.

Ймовірно, найбільш важливим показником інтеграції є величина торгівлі до ВВП. Якщо всередині об'єднання даний показник зростає протягом довгого часу, то кожній країні-члену потрібно буде збільшити товарообіг в тій же пропорції по відношенню до ВВП, щоб зберегти зростання.

$$ЗТВВП = (:) \quad (4)$$

де, $Im_{к}$ – це значення внутрішньодержавного експорту з країни на рік;

$Е_{кк}$ – це значення внутрішньодержавного імпорту в тій же країні і в тому ж році;

$ВВП_{к}$ – це ВВП по країні за рік;

Im – це значення імпорту в межах об'єднання на рік ;

$Е_{кк}$ – це значення експорту в межах об'єднання на рік ;

$ВВП$ – це ВВП об'єднання в цілому на рік.

Ще одною важливою величиною торгівлі є вимірювання збільшення загального обсягу торгівлі в рамках об'єднання протягом довгого часу використовуючи перший рік як базу.

Показники в даному дослідженні, як правило, на макроекономічному рівні. Але набагато більше інтеграційна діяльність має місце на промисловому рівні, зокрема щодо глобальної і регіональної виробничої мережі транснаціональних корпорацій, де підвищення внутрішньої торгівлі, промисловості може часто асоціюватися з підвищенням ПП, що відображає зв'язок між торгівлею та інвестиціями.

Інвестиції мають вирішальний вплив на економічне зростання. Так як інвестицій приймають участь у формуванні капіталу, інвестиційні показники можуть бути пов'язані з показниками фінансової інтеграції.

Величина інвестиції за розміром або по шкалі показує розподіл і зміни в розмірі інвестиційних потоків в рамках об'єднання. Цей показник може надати інформацію щодо масштабів внутрішньомережевих інвестицій країн-членів, зростають вони чи знижуються. Інвестиції іноземних резидентів повинні бути виключені.

Великі корпорації, особливо ТНК, як правило, складають значну частку потоків ПП. Щоб оцінити вклад транснаціональних корпорацій до внутрішніх інвестицій повинні бути показники саме по ТНК, які знаходяться на території об'єднання.

Транснаціоналізація виробництва й капіталу на основі розвитку продуктивних сил, що переростають національно-державні кордони, є найважливішим елементом розвитку світової економіки, основною рушійною силою чого виступають транснаціональні корпорації (ТНК). З 1990 р. ЮНКТАД для характеристики проникнення кожної ТНК в економіку інших країн ввела таке поняття як індекс транснаціоналізації компаній.

Існують різні способи оцінки фінансового відкритість. По суті, відкритість вимірює ступінь обмежень на транскордонні угоди. Широкий спектр управління ціною зазвичай накладаються на фінансові операції, що впливають на міжнародні потоки капіталу.

При вимірюванні фінансового відкритість, увага має бути зосереджена не тільки на країнах прийому іноземного капіталу, але і з точки зору вітчизняних резидентів, що мають можливість диверсифікувати свої інвестиції за кордоном.

Вартість всього капіталу, буде краще відображати відкритість фінансового сектору, ніж просто використовуючи тільки приплив капіталу.

Ефективний і конкурентоспроможний фінансовий ринок може принести користь нефінансовому сектору економіки через три канали. По-перше, економія може бути спрямована на високі дохідні форм інвестицій з видалення правил і цінових спотворень.

По-друге, витрати на фінансове посередництво можуть бути знижені з посиленням конкуренції. По-третє, добре функціонуючий фінансовий ринок може генерувати спектр фінансових продуктів і послуг. Крім того, ефективними і конкурентоспроможний фінансовий ринок може поліпшити здатність фінансових інститутів, щодо подолання та управління ризиками.

Зокрема, інноваційний та конкурентоспроможний внутрішній фінансовий ринок може бути корисним в наступному :

- Посередництва поля звужуються, витрати коштів до позичальників є нижня і повертається в кредиторів вище.
- Глибші ринки і наявність більш широкого кола інструментів для хеджування та розподілу ризиків може привести до більш високої якості фінансових активів.
- Лібералізація руху капіталу може привести до поліпшення нормативно-правова бази національних фінансових систем.

Таким чином, міжнародна економічна інтеграція є дедалі зростаючим фактором світового господарства. З огляду на це вигоди, які отримує національна економіка від участі в інтегральних процесах, а також утрати, яких вона може зазнати, слід урахувати. На рисунку 1 представлена структурно логічна схема результативності економічної інтеграції. Виходячи з даних, ефективність міжнародних інтеграційних процесів є надзвичайно синтетичною економічною категорією, яка відображає багатовимірні відносини, що формуються між країнами.

Показники, які були відібрані, оскільки вони забезпечують розуміння важливих аспектів економічної інтеграції, на яких може бути побудована політика. Показники є відносно простими для розуміння і широкі за охопленням.

Література:

- 1.Баккер Г. как успешно объединить две компании / Ганс Баккер, Джерен Хелминг.– Минск: Гревцов Паблшер, 2008. – 288 с.
- 2.Екименко А.Н. Факторы роста стоимости компании / А.Н. Екименко // Государственное управление. – Электронный вестник, 2008. – №14.
- 3.Ислямова Э.Р. Методы определения стоимости компании / Э.Р. Ислямова // Науковий вісник НГУ. 2011. – №1. – С.112-120.
- 4.Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 332 с.
- 5.Каплан Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Каплан Р., Нортон Д.. – М.: Вильяс, 2006. – 384 с.
- 6.Лысенко Д.В. Анализ эффективности слияний и поглощений / Д.В.Лысенко //Аудит и финансовый анализ. – 2008. – №4. – Режим доступа : <http://auditfin.com/fin/2008/4/Lisenko.pdf>.
- 7.Марченко В.М. Методичні підходи до оцінювання синергічного ефекту злиття та поглинання / В.М.Марченко // Бізнес Інформ. – 2011. – №4 (118). – С.135-142.

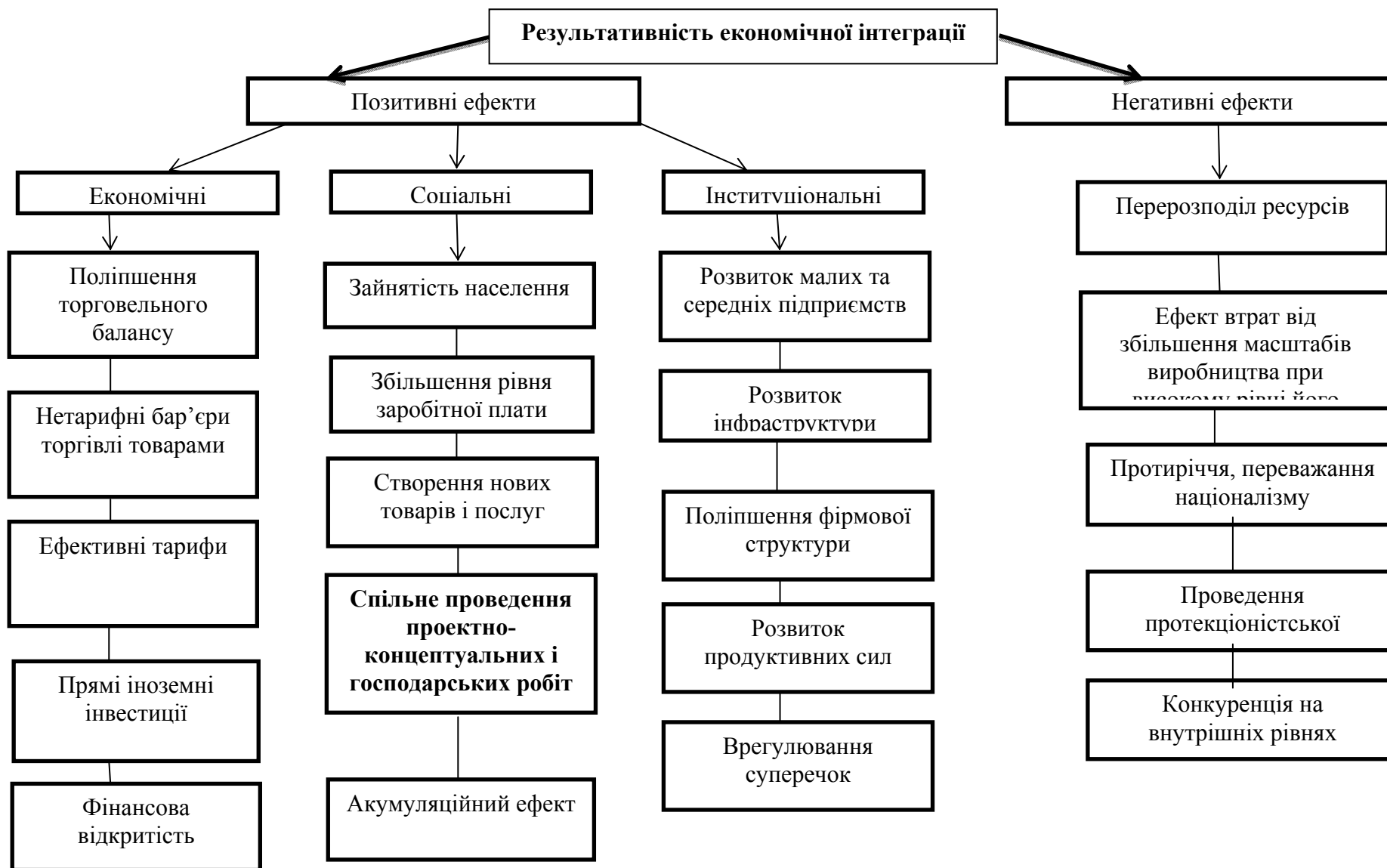


Рис.1. Структурно логічна схема результативності економічної інтеграції

Melnykova V.I.

Ph.D., Associate professor
N.E. Zhukovski National Aerospace University

Melnykova E.P.

Ph.D., Associate professor

Ponomareva T.V.

Ph.D., Associate professor
V. N. Karazin Kharkiv National University

PROBLEMS AND PROSPECTS DEVELOPMENT AGRICULTURE OF UKRAINE

Мельникова В.И.

к.э.н., доцент

Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского

Мельникова Е.П.

к.э.н., доцент

Пономарева Т.В.

к.э.н., доцент

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Рассмотрены проблемы сельского хозяйства Украины, возникшие после вступления в ВТО, проведен анализ деятельности сельхозпредприятий с учетом их форм собственности и выявлены основные перспективы их развития.

Ключевые слова: агрохолдинг, сельское хозяйство, сельхозпродукция, фермерство, экотуризм, экспорт.

The problems of agriculture of Ukraine, that have arisen after the entry to WTO, are considered, the analysis of activity of agricultural enterprises is conducted taking into account their forms of property and the main prospects of their development are exposed.

Key words: agro-holding, agriculture, agricultural product, farming, ecotourism, export.

Сельское хозяйство в Украине – один из наиболее перспективных видов деятельности, имеющий большой нереализованный потенциал производства и повышения прибыльности продукции. Проблемы эффективности развития сельского хозяйства были рассмотрены в работах отечественных и зарубежных ученых: В.Я. Амбросова, В.Г. Андрийчука, Е.Н. Бородиной, В.М. Гейца, С.И. Демьяненко, Н.В. Калинчик, В.И. Назаренко, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука и др. Вступление Украины в ВТО обозначило ряд новых проблем и преимуществ, исследование которых необходимо для определения дальнейшего пути развития сельского хозяйства.

Целью данной статьи является анализ основных проблем, возникших в сельскохозяйственной деятельности после вступления Украины в ВТО, а также определение основных перспектив развития сельхозпредприятий с учетом их формы собственности.

Вступление Украины в ВТО открыло новые возможности и рынки для сельскохозяйственных предприятий. Проектный документ «Стратегия развития аграрного сектора экономики Украины на период до 2020 года», предусматривает увеличение объемов производства валовой продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) в 1,3 раза, а экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия – на 3-4% ежегодно [1, с. 51]. В связи с этим сейчас в Украине активно развиваются крупные сельхозпредприятия, в основном агрохолдинги, которые в состоянии обеспечить высокие темпы производства сельхозпродукции.

Многие исследователи аграрного сектора Украины видят позитивные моменты в стремительном развитии агрохолдингов в нашей стране, так как это обеспечивает высокие

темпы производства продукции, приток инвестиций в сельскохозяйственную деятельность и увеличение экспорта сельхозпродукции. Учитывая, что украинская экономика является одной из самых экспортозависимых в мире (за 9 месяцев 2014 года экспорт товаров составил 41975 млн. долл. США, при этом коэффициент покрытия экспортом импорта составил 1,02), то наращивание экспорта является приоритетом в аграрном секторе Украины. При этом увеличение экспорта происходит за счет увеличения следующих товарных групп – зерновых (до 11,2 % в общем объеме экспорта в 2014 г. по сравнению с 4,8 % в 2010 г.), жиров и масла животного и растительного происхождения (с 5,1 % в 2010 г. до 6,9 % в 2014 г.). Доля молочной и мясной продукции за этот же период остается практически на одном уровне – 1,1 и 0,6 % соответственно [2]. В тоже время, как отмечает Н. Калинчик, развитые страны мира прежде достигают полной обеспеченности собственного населения продуктами питания и только после этого наращивают экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, а в Украине 50-70% населения страны потребляет молока и мяса меньше физиологической нормы [3].

На сегодняшний день в Украине мелкие фермерские хозяйства остаются обособленными и непривлекательными для государства, так как физически не могут обеспечивать стремительно увеличивающийся экспорт сельскохозяйственной продукции. В результате происходит миграция населения из сельской местности и, как следствие, вымирание села и высокий уровень безработицы в городах. В то же время размер землевладений агрохолдингами увеличивается быстрыми темпами, в основном за счет поглощения мелких и средних сельхозпредприятий, которые не в состоянии выплачивать владельцам земельных паев возросшую при участии агрохолдингов арендную плату. Так, по данным Украинского клуба аграрного бизнеса, количество агрохолдингов в 2012 году возросло на 23% по сравнению с 2010 годом и составляло 27 единиц. За этот же период общая площадь в пользовании агрохолдингов возросла с 3 до 4,45 млн. га при одновременном увеличении средней площади одного агрохолдинга с 136 до 165 тыс. га. Развитию агрохолдингов в Украине благоприятствуют: низкая стоимость рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве; низкая, по сравнению со странами ЕС, арендная плата за пользование сельхозугодий; возможность минимизировать налоговые платежи в соответствии с налоговым законодательством Украины; возможность приобретения по заниженным ценам с целью дальнейшей перепродажи сельхозугодий. Все это дает возможность агрохолдингам иметь довольно низкую, по сравнению со странами ЕС, себестоимость сельхозпродукции, а также определенные конкурентные преимущества на внутреннем и внешних сельскохозяйственных рынках.

В то же время агрохолдинги – это сугубо бизнес проекты, основная цель которых заключается в приумножении капитала их учредителей. По определению, поддержка и развитие сельской инфраструктуры не являются функций агрохолдингов. Чаще всего учредители агрохолдингов не проживают в сельской местности и не пользуются сельской инфраструктурой, и при желании практически без потерь могут выйти из аграрного бизнеса [4, с. 51]. В связи с этим актуальным и дискуссионным остается вопрос государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий.

Практически во всех развитых странах осуществляется государственная поддержка сельского хозяйства, это связано с особенностями ведения бизнеса в данной сфере (в первую очередь наличие сезонности), а также обеспечении продовольственной безопасности страны. Как показывает опыт зарубежных стран, для поддержания деятельности мелких фермеров необходима мощная государственная защита. В США, например, система законодательства построена таким образом, что крупные предприятия не могут поглотить мелкие фермерские хозяйства, но эффект масштаба достигается через кластерную организацию – последние предоставляют услуги первым: обеспечение кормами, ремонтным молодняком, утилизируют органические удобрения и т.п. [3]. В Украине поддержка сельского хозяйства осуществляется за счет предоставления дотаций, списания налоговой задолженности, возможности использования альтернативных схем налогообложения (например, ФСН, не

предусматривающего уплату налога на прибыль), применения спецсчетов НДС с правом использования средств для компенсации производственных факторов. При этом государственные дотации в основной своей массе попадают в руки крупных сельскохозяйственных предпринимателей, у которых и без того имеется новая техника и технологии для производства сельхозпродукции с более низкой себестоимостью.

По предварительным итогам Государственной службы статистики, финансовый результат от основной деятельности сельскохозяйственных предприятий (кроме малых) в 2013 г. составил 12,5 млрд. прибыли против 24,1 млрд. в 2012 г., уровень рентабельности (без учета бюджетных дотаций и доплат) в целом составил 11,5 % против 20,2 % в предыдущем году. Доходы от производства продукции сельского хозяйства и предоставления услуг в растениеводстве и животноводстве получили 66,9% предприятий, в среднем на 1 предприятие сумма прибыли составила 3,1 млн. грн. (в 2012 г. – соответственно 74,6 % и 3,5 млн. грн.). В то же время, 33,1 % предприятий получили от сельскохозяйственного производства убытки, сумма которых в расчете на 1 предприятие составила 2,1 млн. грн. (в 2012г. – соответственно 24,5 % и 1,6 млн. грн.) [2].

В 2013 году было зафиксировано снижение уровня рентабельности производства большинства продукции растениеводства. В частности, доходность зерновых и зернобобовых культур сократилась с 15,2 % в 2012 г. до 1,7 % в 2013 г., подсолнечника – с 45,8 % до 29,0 %, рапса – с 21,4 % до 8,4 %. сахарной свеклы (фабричной) – с 15,7 % до 2,7 %. В области животноводства, как и в предыдущем году, было рентабельным выращивание свиней на мясо и производство молока и яиц. По сравнению с 2012 г. доходность молока увеличилась с 2,3 % до 13,4 %, но уменьшилась доходность производства яиц с 52,6 % до 47,6 % и выращивание свиней на мясо – с 2,0 % до 0,2 %. В 2013 году выращивание сельскохозяйственных животных на мясо оставалось не эффективным. Так, еще более убыточным стало производство мяса крупного рогатого скота, рентабельность которого составляла минус 43,2% против минус 29,5% в 2012 г., птицы – минус 9,9 % против минус 7,2 %, шерсти – минус 73,0 % против минус 61,0 %. Однако, уменьшилась убыточность выращивания на мясо овец и коз, которая составляла минус 33,9 % против минус 40,0 % в 2012 г [2].

Для поддержки сельскохозяйственного производства, по предварительным итогам Государственной службы статистики, в 2013 году на счета сельскохозяйственных предприятий (кроме малых) фактически поступило 391,9 млн. грн. прямых бюджетных дотаций и 6494,8 млн. грн. за счет налога на добавленную стоимость. В целом за 2013 год предприятиями получено почти 6,9 млрд. бюджетных средств, или 756,4 тыс. в расчете на 1 предприятие (в 2012г. – 6,5 млрд. и 705,2 тыс.) [2]. Проведенный анализ свидетельствует о том, что крупные хозяйства, получив дотационные средства, все равно продолжают оставаться убыточными. На наш взгляд, проблема убыточности сельхозпредприятий Украины заключается в том, что они реализуют произведенную продукцию по заниженным ценам через посредников, и в результате получаемые доходы лишь покрывают затраты на производство сельхозпродукции, а средств на развитие и внедрение новых технологий не остается. Наличие посредников в реализации сельхозпродукции приводит к тому, что отечественный потребитель либо приобретает импортные сельхозпродукты низкого качества по доступным ценам, либо продукты отечественного производства по существенно более высоким ценам. В результате небольшие фермерские хозяйства не могут развиваться, так как происходит значительный отрыв между закупочной ценой и продажной, и для получения прибыли необходимо значительно увеличивать объемы производства, что также не рентабельно, так как на рынке сельхозпродукции есть крупные производители и конкурировать с ними нецелесообразно. В свою очередь крупные производители сельхозпродукции поставляют посредникам большие объемы продукции по заниженным ценам и при этом получают дотации на развитие у государства, а потребитель вынужден приобретать некачественные продукты по высоким ценам. Таким образом, предоставление дотаций крупным сельхозпредприятиям, на наш взгляд, является негативным фактором,

препятствующим развитию малого сельхозпредпринимательства и сельского хозяйства Украины в целом.

Вступление Украины в ВТО повлекло отмену обязательной сертификации пищевой продукции. Изначально сертификации подлежало до 80% всех производимых в Украине товаров и услуг. Перечень товаров, подлежащих сертификации, сократился с 434 до 143 позиций, сейчас ее проходят только детские консервы, алкоголь и табачные изделия.

Отсутствие сертификации и менталитет отечественных сельхозпредпринимателей привели к тому, что производимая ими продукция ни качеством, ни ценой не конкурентоспособна на европейском рынке. При этом наш рынок стал более доступен, и, в результате, на него поступает низкокачественная продукция крупных и средних отечественных предприятий, которые в погоне за прибылью удешевляют свою продукцию всеми доступными способами, а также еще более низкокачественная импортная продукция по более низким ценам.

Анализ сельскохозяйственного сектора зарубежных стран показывает, что основная доля качественной сельхозпродукции производится небольшими фермерскими хозяйствами, в то время как крупные предприятия при наращивании объемов производства чаще всего теряют на качестве продукции.

На наш взгляд, стимулирование государством развитие сельского хозяйства в Украине должно проводиться в двух направлениях:

- 1) развитие крупного бизнеса (в частности агрохолдингов) для наращивания экспорта сельхозпродукции и завоевания мировых рынков;
- 2) развитие малого бизнеса для обеспечения внутреннего потребления сельхозпродукции.

На сегодняшний день основной проблемой развития малого фермерства является отсутствие гарантий в реализации своей продукции по рыночным ценам. На наш взгляд, для развития малых фермерских предприятий именно государство должно стать посредником между производителями и потребителями сельхозпродукции. Так как лишь государство, призванное сохранять здоровье своего населения, может обеспечить соблюдение должного качества производимой продукции. Также для стимулирования развития малого фермерства необходимо ввести госзаказ на сельхозпродукцию, гарантирующий приобретение государством определенного объема произведенной мелкими фермерами продукции, удовлетворяющей установленным государством стандартам качества, которая будет реализована на внутренних рынках. При этом целесообразно создать государственную сеть магазинов, в которых будет реализовываться качественная отечественная сельхозпродукция по конкурентоспособным ценам, и где государство будет являться гарантом этого качества для того, чтобы завоевать доверие потребителей. Таким образом, государство будет способствовать удовлетворению спроса населения на качественные сельскохозяйственные продукты, и стимулировать небольшие фермерские хозяйства в ее производстве.

На наш взгляд, прежде чем конкурировать на мировом рынке в производстве экопродукции, необходимо постепенно менять менталитет отечественных предпринимателей и потребителей сельхозпродукции. Целью мелких предпринимателей должно стать производство исключительно качественной сельхозпродукции, что станет залогом их конкурентоспособности на отечественном рынке, а в будущем и на мировом рынке при производстве экопродукции. Изменение менталитета потребителей должно быть направлено на культуру потребления продуктов питания и формирование здорового образа жизни. Государство, с помощью средств массовой информации, должно стимулировать население в выборе и потреблении качественных продуктов питания.

Многие исследователи сельскохозяйственного сектора видят развитие села и привлечение населения в сельскохозяйственную деятельность за счет экотуризма. На наш взгляд, экотуризм в Украине находится в зародышевом состоянии. В последние годы семьи с маленькими детьми предпочитают отдых в селах и обязательное при этом потребление продуктов, произведенных фермерами на личных подсобных хозяйствах. Однако такой вид

отдыха не приобрел широкую масштабность, в первую очередь в связи с затруднительным поиском надлежащих мест отдыха. Таким образом, задачей государства должна стать популяризация экотуризма посредством средств массовой информации, сотрудниками детских поликлиник и дошкольных учреждений, разъяснительная работа в женских консультациях и центрах планирования семьи. С другой стороны должна проводиться агитация сельского населения в сотрудничестве по созданию специализированных мест для экотуризма (создание новых либо доведение существующих до соответствующего уровня комфорта). При этом деятельность государства должна заключаться в контроле качества предлагаемой отдыхающим сельхозпродукции, а также условий размещения и пребывания туристов, равномерном распределении туристов в созданные фермерами места отдыха. Финансовая помощь фермерам, в виде дотаций и налоговых льгот в данном виде деятельности, на наш взгляд, нецелесообразна, так как она будет препятствовать созданию здоровой конкуренции в предоставлении благ и услуг, а лишь создаст конкуренцию в получении данной помощи от государства. Мелкие фермеры будут заинтересованы в развитии экотуризма как ближайшего рынка сбыта производимой ими сельхозпродукции. В будущем целесообразно вывести отечественный экотуризм на мировой рынок, для привлечения иностранных туристов. Таким образом, развитие отечественного экотуризма будет способствовать развитию села и привлекательности сельскохозяйственной деятельности, росту ВВП и национального дохода, так как доходы населения будут потрачены на отдых в Украине, а не в зарубежных странах, и самое главное - воспитанию здоровой нации.

Литература:

1. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>
2. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Офіційний сайт державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Калинин Н. В. Стратегия развития аграрного сектора экономики Украины: существует ли она? [Электронный ресурс] / Н.В. Калинин // Эффективная экономика. – 2013. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2371&p=1>
4. Демьяненко С. Агрохолдинги в Украине: процесс становления и развития / С. Демьяненко // Экономика Украины. – 2009. – № 12. – С. 50 – 61.

Nazyrov K.F.

Graduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

INSTITUTIONS OF THE STATE AS DETERMINANTS OF MARKET REFORMS

Назыров К.Ф.

аспірант

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна

ІНСТИТУТ ДЕРЖАВИ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

У статті проаналізовано роль держави в процесі ринкових перетворень. Обґрунтовано, що інститут держави виконує провідну функцію в економічному розвитку країни та забезпеченні її конкурентоспроможності

Ключові слова: держава, національна конкурентоспроможність, ринкові перетворення

The article analyzes the role of the state in the process of market reforms. It is proved that the institution of the state plays a key function in the economic development of the country and ensure its competitiveness

Keywords: state, national competitiveness, market reforms

Важливим і не до кінця дослідженим аспектом проблеми національної конкурентоспроможності є питання про роль і місце в її підвищенні держави. «Питання про роль держави в перехідний період належить до числа найбільш дискусійних аспектів теорії трансформації», - підкреслює А.Н. Нестеренко [1, с.396]. Автори монографії «Інституційні проблеми ефективної держави» відзначають, що державу «можна розглядати як організацію, яка повинна призвести для членів суспільства фундаментальні колективні блага: по-перше, закони та процедури їх дотримання (громадський правопорядок); по-друге, суспільні блага та послуги, які не можуть бути створені в приватному секторі (дороги, послуги охорони здоров'я та освіти тощо); по-третє, регулювання та координацію економічного життя в разі виникнення «провалів ринку» [2, с.24].

Відносно правомірності віднесення організацій до інститутів в економічній науці триває дискусія. Переконливими, на наш погляд, є аргументи В. Тарасевича, який вважає «дещо схоластичними суперечки інституціоналістів про тотожність або нетотожність інституту та організації. Зрозуміло ці суперечки не безплідні» [3, с.50]. В якості позитивного моменту такого «ототожнення» він наводить думку Б. Шаванса. Він вважає, що сила теорій що ототожнюють інститути та організації, в тому, що вони часто поміщають внутрішньоорганізаційні правила в контекст більш широкої системи права, в них сама організація інституціоналізована правом і проводиться паралель між правом і правилами внутрішнього розпорядку. Серед слабкостей зазначених теорій - ігнорування суттєвих відмінностей між інститутом і організацій, які обумовлені ієрархічною та цілеспрямованою природою останньої, ігнорування відмінностей між двома типами поділу праці – технічним та суспільним [4, с.11]. На думку В. Тарасевича, «організація може бути названа інститутом тільки в разі абстрагування від всіх її характеристик крім інституціональних. Організація ж у своїй тотальності як сукупність взаємодіючих акторів, а також умов, засобів, процесу, інститутів і результатів їх життєдіяльності, набагато ширше інституту, тобто інституціональне лише певною мірою. Точно також інститут організаційнон лише у відомому сенсі. Приміром, організація не тільки обмежує, але і звільняє колективну та індивідуальну діяльність актора, відповідно інститути в організаційному контексті можуть вважатися дозволено - обмежувачими» [3, с.50].

В контексті нашого дослідження нас цікавить інституціональні характеристики, інституціональна роль держави в такій важливій сфері діяльності як забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, тому вважаємо правомірним звернення до аналізу держави як інституту. «Всі інститути, - писав Т. Веблен, - можна в тій чи іншій мірі назвати економічними інститутами. І це неминуче, оскільки точкою звіту служить органічна цілісність всіх розумових стереотипів, сформованих в минулому» [5, с.72-73]. У цьому висловлюванні відображена сутнісна характеристика глибокого взаємопроникнення всіх сфер людської життєдіяльності, їх взаємодія і визначальна взаємозалежність. «Це означає, - відзначає В. Тарасевич, - що економічні інститути можуть мати переважно не економічні походження, а будь-який економічний феномен, процес і т.п. в тій чи іншій мірі інституціональний» [3, с.50].

В процесі первинного накопичення капіталу, який розпочався в процесі ринкової трансформації економіки і мав інверсійний характер, формувалося і напружувалося відповідне протиріччя між працею і капіталом. Той тип соціально-економічної системи, який ми відносимо до соціальної ринкової економіки та соціальним економіка і до якого прагне Україна виникають в результаті соціогуманітарного розвитку, який супроводжується глибокими інституційними перетвореннями. Цьому розвитку притаманні: розвиток людського потенціалу; розвиток науки і освіти; боротьба за збільшення народжуваності; зниження рівня соціальної диференціації; реалізація політики високовартісної робочої сили; використання прогресивних податків та податків на розкіш і товари високої вартості; приватно-державна співпраця на користь суспільства; недоторканість приватної власності; турбота про розвиток культури та збереження самобутності народу; дотримання моральних і гуманістичних принципів, а також багато інших характерних ознак, які можна і необхідно

віднести до соціогуманізованих складових розвитку, що у своїй основі мають доволі глибокі філософські тлумачення. Оскільки далеко не однаково трактуються в різних суспільствах [6, с.191].

На суперечливість ситуації в економічній системі України перехідного стану звертає увагу академік В. Геець. Вона проявилася в тому, що ринкова трансформація сприймалася спочатку як спосіб результату від неефективного і несправедливого використання потенціалу для підвищення рівня життя: «...декларувалося, що Україна має потужний потенціал розвитку, але нерівноправні стосунки з центром ведуть до вимивання ресурсів з держави...» [6, с.193]. Ринкова економіка сприймалася поверхнево, однобічно, як платформа «достатку і розкоші», а не праці, конкуренції, активності, самозабезпечення. Таким чином на самому початку ринкової трансформації суспільство зіткнулося з внутрішнім глибинним протиріччям: йдучи від системи з високим рівнем соціалізації, воно сподівалося на ще більшу соціалізацію. Загострилося також протиріччя між працею і капіталом. В умовах первісного нагромадження капіталу, приватизації та лібералізації з'явилася армія бідних безробітних, маргінальних верств. «В узагальненому вигляді за роки незалежності відбулося п'ять спроб організувати зміни в економічному і суспільному житті через декларативну соціалізовану суспільну функцію держави, які не дали результатів, оскільки економіка країни не модернізувалася, а функціонувала на старій технологічній базі. Держава ж так і не досягла порівнюваного з традиційними рівня осучаснення функцій» [6, с.196].

Відомий американський соціолог М. Кастельс доводить, що технологія не зумовлює розвитку суспільства. Але й суспільство не наказує курс технологічних змін, бо в процесі наукових відкриттів, технологічної інновації та її соціальних застосувань втручаються багато факторів, включаючи індивідуальну винахідливість і підприємницький дух, так що кінцевий результат залежить від складної структури їх взаємодій [7, с.28-29]. На прикладі Китаю М. Кастельс показує особливу роль держави в соціально-економічному розвитку. Так, протягом багатьох століть, як відомо, Китай був технологічним лідером світу, а потім потрапив в технологічний застій в той самий час, коли Європа вступила в період великих географічних відкриттів. Починаючи з кінця XX століття і в наші дні країна за темпами економічного зростання випереджає решту світу. На думку П. Ещенко і А. Арсеєнко в обох випадках: занепаду і розвитку Китаю сприяла держава. «У першому випадку вона втратила інтерес до технологічних інновацій, направивши культурну та соціальну еліту суспільства на мистецтво, гуманітарні цінності та підвищення її власного статусу в імперській бюрократичній ієрархії. У другому випадку технологічні інновації перетворилися на провідну силу отже, одна і та ж культура може породити різні технологічні трансформації залежно від структури відносин між державою і суспільством» [8, с.280].

Дискусія про роль і місце держави проходить в кількох зрізах. Класичний або еволюційний пов'язаний з розв'язанням дилеми держава - ринок або план - ринок. Прихильники мінімалізації ролі держави в економіці акцент роблять на функціях держави як «нічного сторожа». Що стосується державного сектору та регулювання, то це на їхню думку, вимушений захід, необхідність, зумовлена потребами підтримувати сприятливі умови для розвитку приватної власності, підприємництва та громадянського суспільства. До представників даного напрямку слід віднести в першу чергу А. Смита, Л. Мізеса, Ф. Хайека, М. Фрідмана. Вони обґрунтували мінімізацію ролі держави доводячи неефективність державного втручання в економіку. Протилежний підхід базується на розробці такої моделі економічної системи, яка дозволяла б забезпечувати «керований розвиток системи вільного підприємництва і циклічність розвитку, масове безробіття і т.п.» [8, с.430]. Наукове обґрунтування активної ролі держави в економіку закладено в працях Дж. Кейнса та його послідовників. Правильно зрозуміла роль держави дозволила не тільки подолати наслідки Великої депресії, але і здійснити соціалізацію ринкової системи, зняти напругу суперечності між працею і капіталом, підпорядкувати в певній мірі інтереси приватного бізнесу національним інтересам за допомогою інституційних та соціальних реформ.

Не можна не погодитися з думкою П. Ещенко, що інноваційна модель можлива лише при подоланні морально застарілих концепцій, ідей і нових «догм», які нав'язуються суспільству і втілюються в життя [8, с.428-429]. Дослідники стверджують, що держава, як базова управлінська підсистема, зіштовхнулася з принципово новою парадигмою: по-перше, держава все більше втрачає змогу ефективного застосування таких традиційних важелів макроекономічного регулювання, як імпорتنі бар'єри й експортні субсидії, курс національної валюти і ставка рефінансування центрального банку; по-друге, окремі економічні процеси, особливо у валютно-кредитній системі, вже не підпадають під державне регулювання; по-третє, вперше в історії державний суверенітет не гарантує змоги урядові здійснювати на власній території повний контроль над економікою та іншими сферами суспільного життя, який включає будь-який ззовні; по-четверте, найголовнішим результатом XX століття стало становлення техносфери як штучного середовища життєдіяльності людини, яка створює передумови до розвитку нових взаємопов'язаних видів і типів діяльності у всіх сферах економіки, науки, культури та акумулює необхідні для її потреб фінансові потоки, залучає організаційні структури, не зупиняючись перед державними кордонами, перетворює традиційні проблеми розвитку в глобальні і породжує нові [9, с.210].

Ключовими принципами, на яких має базуватися сучасна модель інституціоналізації глобального економічного розвитку, є наступні: гнучкість інституційної структури, тобто формування оперативної економічної системи, здатної своєчасно делегувати необхідні повноваження на рівень найбільш ефективного рішення проблеми, адекватно реагувати на глобальні загрози і залучати експертів; професійна автономність суб'єктів прийняття рішень, перешкоджає будь-якому тиску різних груп впливу, зокрема неформальних; мережевий характер організаційної структури як найбільш сприятливий для підтримки комплексності і системності прийняття рішень на різних рівнях; збереження і стимулювання культурної диференціації як базису і водночас стійкого довгострокового розвитку глобального суспільства і водночас механізму запобігання масового ідеологічного зубожіння націй; економіко-екологічний симбіоз для забезпечення стійкого економічного розвитку і запобігання силовому перерозподілу благ; транспарентність глобальної системи, підзвітність її елементів, адекватна професійна і неупереджена реакція на суспільні перетворення; полівекторність моніторингу і контролю при виконанні рішень, організація доступу уповноважених структур до правдивої інформації; забезпечення справедливої, своєчасної і всебічної обізнаності ключових учасників глобальної інституційної проблеми; чіткий розподіл формальних і неформальних повноважень між різними суб'єктами глобальної системи прийняття рішень з метою уникнення дублювання форм і функцій інститутів; рівний доступ до суспільних благ і справедливий їх перерозподіл; організація багатобічної, багаторівневої, чіткої і формалізованої системи і покарання на основі норм, правил регулюючих стандартів до однорідних учасників глобальної інституційної системи [10, с.380].

Український дослідник Н. Гражевська аналізуючи вітчизняну та зарубіжну літературу відмічає наявність двох крайніх поглядів на трактування майбутнього націй - держав в умовах глобалізації економіки: дослідники, які вважають державу «провідним глобалізатором, акцентують увагу на тому, що постіндустріальний прорив та досягнення успіхів у глобальній конкуренції неможливі без активної ролі національних урядів; прибічники протилежного підходу пишуть про «кінець ери держави» та повне її відмирання» [11, с.278]. Аналіз вітчизняної і зарубіжної літератури дозволив автору враховуючи фактор глобалізації доказати, що остання не лише уніфікує та гомогенізує світовий економічний простір на основі новітніх чинників економічного зростання, а й збагачує, урізноманітнює моделі та типи економічного розвитку внаслідок трансформації національно-державного структурування економіки. Процес глобалізації не «скасовує» державу, а ускладнює, диференціює, наповнює новим змістом її функції, «вбудовуючи» національну економіку в набагато складніші структури загальнопланетарного рівня [11, с.280-281].

Спираючись на дослідження Д. Стігліця, К. Оффе, Р. Нуреева та І. Гладій дослідник пропонує розглядати в якості пріоритетних такі функції держави в умовах глобалізації: визначення та реалізація стратегічних національних інтересів, формування національної моделі соціально-економічного розвитку, здатної забезпечити органічне включення економіки країни у транснаціональні відтворювальні цикли; сприяння інституційним змінам, спрямованим на утвердження загально цивілізаційних засад соціально-орієнтованого ринкового устрою, виходячи з того, що за сучасних постсоціалістичних перетворень ринок «не спирається на стихійну» емерджентну еволюцію, що, в основному, була панівним зразком в історії західних капіталів – першопрохідців», а створюється «згідно з проектом, який розробляється політичними елітами» і «залежить у щонайменших деталях від рішень, які вимагають обґрунтування»; зміцнення національної конкурентоспроможності, стимулювання інноваційного розвитку, «виращування підприємств – національних лідерів, конкурентоспроможних на світовому ринку», відстоювання інтересів конкурентоспроможності країни шляхом лобіювання у міжнародних дебатах щодо принципів і правил світогосподарських, економічних організацій тощо; створення інвестиційного клімату, стабільного законодавства, чітко визначених прав власності, виваженої податкової та стійкої фінансової систем, місткого споживчого ринку, стабільних зростаючих доходів населення, кваліфікованих кадрів; захист національної безпеки, попередження фінансових спекуляцій, контроль за ключовими ресурсами та галузями економіки з метою протидії негативним проявам глобалізації, захисту від бідності та знедолення, міжнародної злочинності та тероризму [11, с.286-288].

На користь цієї позиції свідчить думка американського вченого Ф. Тейлора, що і в майбутньому людство представлятиме «мозаїку національних економік, що залишається основою світу всупереч масивній глобалізації не меншою мірою, ніж за часів А.Сміта і Д.Рикардо» [цит. за 12, с.8-11]. Д. Лук'яненко не вважає необхідним створення задля глобальної регулюючої системи глобального уряду. На його думку під ефективною інституційною системою сучасного етапу розвитку є полівекторна система, яка передбачає застосування мережевого принципу організації влади на різних рівнях, коли число центрів влади не обмежується. За Д.Нортом, результати цілеспрямованих інституційних змін залежать від методів їх реалізації. Зазначені методи визначаються загальною соціокультурною системою суспільства. В залежності від культури окремого суспільства впровадження однакових правил за різних умов можуть призвести до різних результатів [13, с.186].

До однієї з таких, що заважають прогресивному розвитку слід віднести протистояння ринку і плану. «Більш того, ринок і план співіснують, доповнюють один одного не тільки на фірмі (мікрорівень), яка не функціонує без бізнес-плану. Це неможливо і на рівні країни (макрорівень), що передбачає стратегічні і тактичні напрямки соціально-економічного розвитку країни. Все зростаюча роль в сучасних умовах інформаційно-технологічної революції та глобалізації в економічній діяльності належить державі, яка не тільки акумулює все більшу частину ВВП в бюджетах різних рівнів, а й стає активним і усе зростаючим суб'єктом економічного життя» [8, с.429].

Особливо актуальним є питання про інноваційний розвиток та національні конкурентні переваги для країн, що здійснюють ринкові перетворення. «Наздоганяльна» модель розвитку виявилася свого роду пасткою для постсоціалістичних країн. Вона не відповідає сучасному етапу науково-технічного прогресу, швидкості оновлення технологічних укладів, екологічним вимогам часу і особливостям економічної глобалізації. Сьогодні «необхідна інша модель - інтенсивного типу інноваційного напрямку в усіх сферах народного господарства» [8, с.292]. «Важливим є той факт, що у всіх цих країнах істотну роль у реалізації інтенсивного типу економічного відтворення відіграла держава: вона не тільки визначала пріоритети НТП (ядерна енергетика, авіабудування, космічні дослідження, розвиток високошвидкісних залізничних магістралей, уніфікація телекомунікаційного ринку тощо) , але й забезпечила їх фінансування на 35 - 40% [8, с.292-293]. Саме в перехідних

економіках в процесі інституційних змін виникає проблема інституційного вибору. Головна проблема перехідних економік полягає в тому, що все суспільство, всі його системи знаходяться в стані невизначеності, перш за все, на особливості інституційних змін робить той факт, що вони відбуваються в умовах нестійкості не тільки інституційної, але і всієї суспільної системи.

Література:

1. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. - М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
2. Институциональные проблемы эффективного государства / под ред. В.В. Деметьева, Р.М. Нуреева. – Донецк: Дон НТУ, 2011. – 292 с.
3. Тарасевич В.Н. Институциональная теория: методологические поиски и гипотезы / В.Н. Тарасевич // Экономическая теория. - 2004. - № 2. – С. 48-61.
4. Шаванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах / Б. Шаванс // Вопросы экономики. – 2003. - № 6. – С. 3-12.
5. Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science? // E:CO Issue. - 2010. - Vol. 12. - № 2. - P. 41-69.
6. Геець В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії розвитку / В.М. Геець; НАН України; Ун-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 864 с.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
8. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П.С. Ещенко, А.Г. Арсеев. – К.: Знання України, 2012 – 479 с.
9. Резнікова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації / Н.В. Резнікова. – К.: Видавництво ТОВ «ВІСТКА», 2013 – 456 с.
10. Глобальное экономическое развитие: тенденции, ассиметрии, регулирование: монография / Д. Лукьяненко, В. Комов, А. Колот и др.; под. науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Комова. – К.: КНЭУ, 2013 – 466 с.
11. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін./Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008 – 431 с.
12. Резнікова Н.В. Діалектика національного та глобального в умовах міжкраїнної взаємозалежності / Н.В. Резнікова // Економіка та держава. - 2012. - № 9. – С. 8-11.
13. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Т.И.Артемова, С.И. Архиреев, А.А. Гриценко и др.; под ред. А.А. Гриценко; Ин-т экономики и прогнозирования НАН академии наук Украины. – Х.: Форт, 2008. – 927 с.

Nikitina A.V.

Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkov, Ukraine

ECONOMY COMPETITIVENESS OF THE CIS COUNTRIES UNDER THE CONDITIONS OF INTEGRATION INCREASE

Никитина А.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет, Украина

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИК СТРАН СНГ В УСЛОВИЯХ ОБОСТРЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В данной работе рассмотрены основы конкурентоспособности страны и факторы, которые ее определяют. Выделены основные особенности этой экономической категории. Проведен комплексный анализ конкурентоспособности стран СНГ, определены основные преимущества и недостатки экономик стран-участниц Содружества.

Ключевые слова конкурентоспособность, конкурентоспособность страны, СНГ, рейтинг.

In this article the basics of the country's competitiveness and the factors that determine it were found. The main features of this economic category were disclosed. The complex analysis CIS countries competitiveness were highlighted. The main advantages and disadvantages of the economies of CIS countries competitiveness were underlined.

Keywords competitiveness, the country's competitiveness, the CIS rankings.

В современных условиях конкурентоспособность страны является показателем состояния и перспектив развития хозяйственной системы, определяет характер ее участия в международном разделении труда, выступает гарантом экономической безопасности и в

общем виде представляет собой способность страны в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние населения. Углубление финансово-экономических связей, открытость национальных экономик, их взаимодополнение и сближение обуславливают стратегический ориентир развития стран СНГ (Содружества независимых государств) – «войти» в мировое хозяйство не в качестве сырьевого придатка, а на правах экономически развитых стран с высоким уровнем технологического развития, сильными финансовыми институтами, развитой инфраструктурой и информационным сектором.

Общее определение конкурентоспособности страны может звучать так: это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение страны и ее отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику [1]. Анализ трактовок [1-4] данного понятия позволяет выделить ряд существенных характеристик конкурентоспособности экономики, согласно которым последнюю определяют таким образом:

- инструмент, представляющий собой эффективное средство повышения уровня жизни; характеризуется развитым научно-техническим потенциалом;
- способность национальных предприятий производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка в условиях свободной конкуренции;
- продуктивность использования ресурсов;
- характеризуется высоким уровнем социального развития и устойчивыми темпами экономического роста в долгосрочной перспективе;
- относительное понятие, измеряемое относительно результатов, достигнутых экономиками сравнимого уровня развития.

Национальная конкурентоспособность в рамках данного исследования определяется как результирующий относительный показатель, отражающий уровень эффективности производства, распределения и реализации товаров как внутри страны, так и за ее пределами в целях повышения собственного экономического потенциала и уровня социально-экономического развития.

Наиболее авторитетными сопоставления конкурентоспособности стран являются исследования, проводимые Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) и Международным институтом развития менеджмента (Institute for Management Development).

В своем ежегодном докладе ВЭФ представляет два основных сводных показателя конкурентоспособности, информационной основой для которых служат статистические показатели и экспертные оценки (опросы топ-менеджеров компаний): индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК) (Global Competitiveness Index, GCI), в основании которого лежит расчет макроэкономических показателей экономического роста, и индекс конкурентоспособности бизнеса (ИКБ) (Business Competitiveness Index, BCI), рассчитывающийся на базе теории конкурентных преимуществ М. Портера [5].

Согласно Отчету Всемирного экономического форума, страны СНГ (Содружество независимых государств) (без учета Белоруссии и Туркменистана) по индексу глобальной конкурентоспособности находятся в среднем на 76 месте в мире, что ниже среднемирового положения в данном рейтинге, которое составляет 66 место для 144 страны, оцениваемой в индексе.

Наиболее высокие места в рамках СНГ занимают Азербайджан (39), Казахстан (50) и Россия (64 место в мире), которые находятся в серединной части рейтинга. Все остальные страны Содружества находятся на уровне ниже среднемирового. Киргизия (121), Таджикистан (100) и Молдавия (89) по индексу глобальной конкурентоспособности занимают наиболее низкие места в СНГ. Украина (84), Грузия (72) и Армения (79) имеют среднее положение в рамках Содружества (табл. 1).

В странах СНГ отмечается относительно высокая эффективность рынка труда (соотношение оплаты и производительности труда, уровень образования технического

персонала, затраты работодателя на увольнение работника и др.), достаточно развиты высшее образование и профессиональная подготовка, а также наблюдается макроэкономическая стабильность (рис. 1).

Таблица 1

Рейтинг стран СНГ по индексу глобальной конкурентоспособности в 2012-2013 гг. [5]

Страны	Индекс глобальной конкурентоспособности	Индекс глобальной конкурентоспособности
	Оценка	Место в рейтинге
1	2	3
Азербайджан	4,51	39
Армения	4,10	79
Грузия	4,15	72
Казахстан	4,41	50
Киргизия	3,57	121
Молдавия	3,94	89
Россия	4,25	64
Таджикистан	3,79	100
Украина	4,05	84
Средний показатель СНГ	4,08	-

По этим показателям страны региона находятся на среднемировом уровне. Однако по таким показателям, как развитость финансового рынка, конкурентоспособность компаний, технологический уровень, качество институтов, эффективность рынка товаров и услуг, страны СНГ в значительной степени отстают от среднемировых значений.

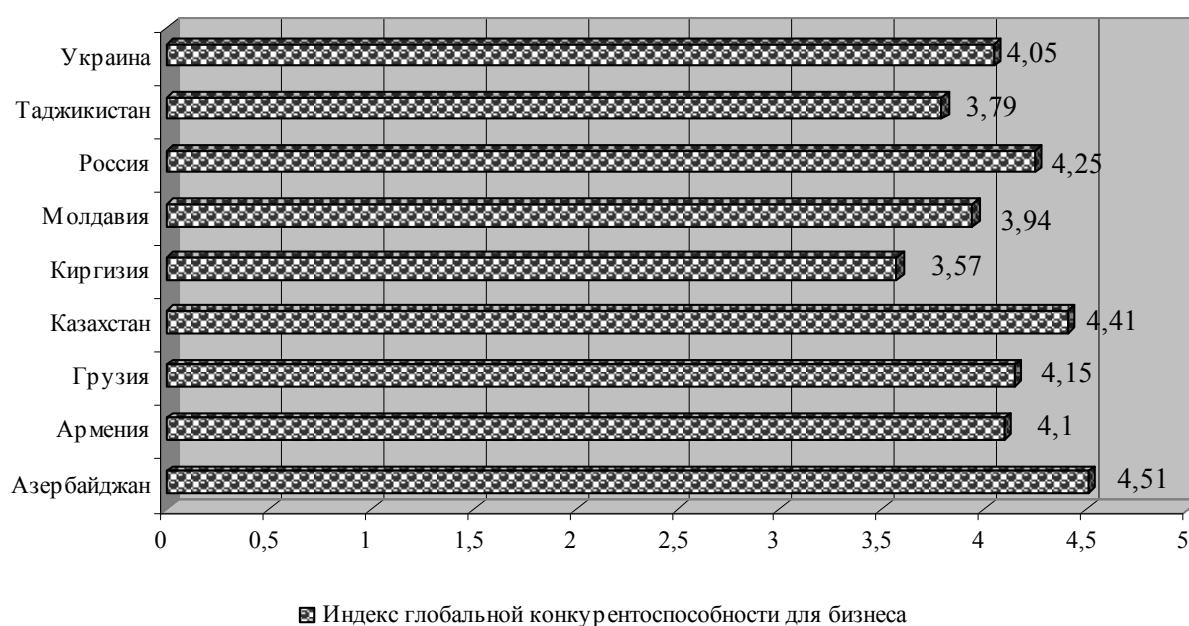


Рис. 1. Значения ИГК стран СНГ в 2013 году

С одной стороны, ряд стран региона занимают высокие места по отдельным показателям индекса глобальной конкурентоспособности. Так, Россия и Украина по размеру рынка находятся на 9 и 26 месте соответственно. По макроэкономической стабильности Азербайджан, Казахстан и Россия находятся на 23, 25 и 37 местах соответственно, по качеству высшего образования и профессиональной подготовке Россия, Узбекистан и Украина – на 45, 49 и 53 местах, а по эффективности рынка труда Казахстан и Грузия – на 15 и 28 местах. С другой стороны, некоторые страны региона (Киргизия и Таджикистан) по всем основным показателям глобальной конкурентоспособности занимают одно из самых низких мест в мире. Таджикистан за данный период ухудшили свое положение в рейтинге.

По версии ВЭФ конкурентоспособность стран СНГ на микроуровне находится также ниже среднемировых значений. По индексу конкурентоспособности для бизнеса и его составляющим (конкурентоспособность компаний и качество национального бизнес-климата) страны Содружества находятся на достаточно низком уровне – в среднем на 92-93 месте в мире (из 127 стран). Наиболее высокий индекс конкурентоспособности для бизнеса имеют Россия (71 место в мире) и Казахстан (72), что соответствует среднемировому уровню. По конкурентоспособности компаний в СНГ лидируют Азербайджан, Россия и Казахстан, а по качеству национального бизнес-климата – Россия и Казахстан. Наиболее низкие значения индекса конкурентоспособности для бизнеса в регионе имеют Киргизия (116 место в мире), Армения (108) и Таджикистан (104).

По данным института «Фонд Наследие», по индексу экономической свободы страны СНГ находятся на уровне ниже среднемирового и относятся к странам «в основном несвободным» (по данным за 2013 год). Самый высокий индекс экономической свободы имеет Армения – единственная страна в регионе, которая является «в основном свободной». «Относительно свободными странами» в рамках Содружества признаны Грузия, Киргизия и Казахстан. В основном несвободными государствами являются Молдавия, Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан и Украина. Другие страны региона признаны «репрессивными» – Россия, Белоруссия и Туркменистан (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг стран СНГ по индексу экономической свободы в 2013 году [5]

Страны	Индекс экономичес-кой свободы		Показатели индекса экономической свободы, %									
	Место в рейтинге	Пункты сводного индекса, %	Свобода предпринимательства	Свобода торговли	Фискальная политика	Участие государства в экономике	Монетарная политика	Инвестиционные свободы	Финансовая система	Защита прав собственности	Защита от коррупции	Свобода трудовых отношений
Армения	28	70,3	81,3	85,0	89,0	86,4	84,6	70,0	70,0	35,0	29,0	73,1
Грузия	32	69,2	85,0	71,0	90,7	81,3	71,4	70,0	60,0	35,0	28,0	99,9
Киргизия	70	61,1	60,4	81,4	93,9	76,1	75,6	50,0	50,0	30,0	22,0	72,0
Казахстан	76	60,5	56,5	86,2	80,1	84,7	71,9	30,0	60,0	30,0	26,0	80,0
Молдавия	89	58,4	68,5	79,2	83,0	56,9	67,6	30,0	50,0	50,0	32,0	66,6
Азербайджан	107	55,3	61,6	78,4	80,4	82,9	76,5	30,0	30,0	30,0	24,0	59,2
Таджикистан	114	54,5	43,4	77,8	89,3	84,1	65,8	30,0	40,0	30,0	22,0	62,1
Узбекистан	130	52,3	67,8	68,4	88,0	68,3	57,5	30,0	20,0	30,0	21,0	72,1
Украина	133	51,1	44,3	82,2	79,0	43,0	69,9	30,0	50,0	30,0	28,0	54,3
Россия	134	49,9	52,8	44,2	79,2	69,5	64,4	30,0	40,0	30,0	25,0	64,2
Белоруссия	150	44,7	58,6	52,2	81,0	55,5	66,2	20,0	10,0	20,0	21,0	62,0
Туркменистан	152	43,4	30,0	79,2	90,6	85,3	66,4	10,0	10,0	10,0	22,0	30,0
Средний показатель СНГ	101	55,9	59,2	73,8	85,4	72,8	69,8	35,8	40,8	30,0	25,0	66,3

Анализ основных показателей индекса экономической свободы по странам СНГ показывает, что в регионе достаточно хорошо развиты фискальная свобода и свобода торговли, а также положительно оценивается участие государства в экономике. В наименьшей степени здесь организована защита от коррупции и защита прав собственности, а также слабо развиты инвестиционные свободы, что отрицательно влияет на общий индекс экономической свободы.

Динамика рейтингов стран СНГ по индексу экономической свободы за период с 2000 по 2013 гг. демонстрирует прогрессивные изменения. В течение 2002-2013 гг. страны Содружества поднялись в рейтинге на 18 мест (со 119 на 101), что свидетельствует об

относительно эффективной экономической политике государств региона. Значительного успеха в области продвижения к экономическим свободам за 2000-2013 гг., по мнению экспертов института «Фонд Наследие», достигли южнокавказские республики и государства Центральной Азии (за исключением Туркменистана). Ухудшили свое положение в рейтинге Белоруссия, Россия и Украина.

В рейтинге стран по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) государства СНГ занимают приблизительно положение на низком уровне, находясь на 117 месте из 186 стран мира. По оценкам экспертов Программы развития ООН, высокое развитие человеческого потенциала в регионе имеют лишь Белоруссия и Россия, которые занимают 50 и 55 места в мире соответственно. Остальные страны Содружества имеют среднее развитие человеческого потенциала. Во второй группе наибольшие показатели имеют Казахстан (69 место в мире), Украина (78) и Армения (87), а наименьшие – Таджикистан (125), Киргизия (125) и Узбекистан (114) (табл. 3).

Таблица 3

Рейтинг стран СНГ по индексу развития человеческого потенциала в 2013 г. [5]

Страны	Общий ИРЧП	Показатели ИРЧП		
		Продолжительность жизни (годы)	Уровень грамотности взрослого населения (от 15 лет и старше, %)	ВВП на душу населения (но ППС), в долл. США
Белоруссия	50 (0,793)	70,2	7 (99,6)	72 (7918)
Россия	55 (0,788)	69,8	10 (99,4)	58 (10845)
Казахстан	69 (0,754)	67,35	8 (99,5)	74 (7857)
Украина	78 (0,740)	68,1	11 (99,4)	85 (6848)
Армения	87 (0,729)	72,4	12 (99,4)	103 (49451)
Грузия	72 (0,745)	76,55	1 (100,0)	119 (3365)
Азербайджан	82 (0,734)	66,3	15 (98,8)	102 (5016)
Туркменистан	102 (0,698)	68,35	16 (98,8)	114 (3838)
Молдавия	113 (0,660)	70,3	13 (99,1)	135 (2100)
Узбекистан	114 (0,654)	65,1	–	137 (2063)
Киргизия	125 (0,622)	68,9	18 (98,7)	143 (1927)
Таджикистан	125 (0,622)	64,7	9 (99,5)	152 (1356)
Средний показатель СНГ	117 (0,64)	69,00	11 (99,3)	108 (4840)

По расчетам экспертов Программы развития ООН, страны СНГ демонстрируют высокий уровень грамотности взрослого населения, который составляет свыше 99 %, занимая по этому показателю 11 место в мире. Наиболее высокий уровень грамотности населения отмечается в Грузии, Белоруссии, Казахстане, России и других государствах. Но по двум другим показателям ИРЧП (средняя продолжительность жизни и ВВП на душу населения) страны Содружества занимают места чуть ниже среднемировых.

В рамках Содружества наиболее высокий уровень жизни населения (от 7,8 тыс. долл. США до 17,1 тыс. долл. США на душу населения) достигли Россия, Казахстан. Белоруссия, Туркменистан и Украина, которые по данному показателю занимают места выше среднемировых. Другие страны СНГ имеют уровень жизни населения ниже среднемирового. Наименьшие показатели ВВП на душу населения (менее 2,3 тыс. долл. США) отмечаются в Таджикистане, Киргизии и Молдавия (рис. 3). Таким образом, анализ рейтинговых позиций стран СНГ в основных международных организациях и исследование различных составляющих конкурентоспособности стран региона на мировом фоне позволяет сделать ряд выводов об уровне конкурентоспособности национальных экономики стран Содружества.

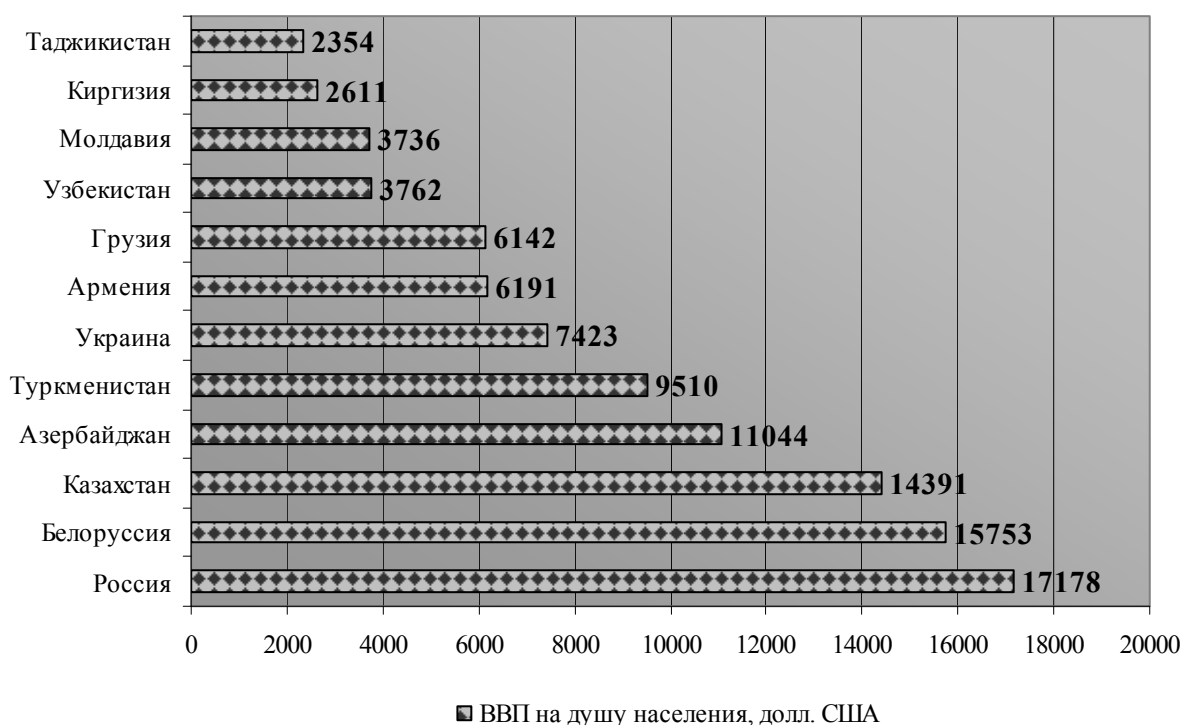


Рис. 3. ВВП на душу населения в странах СНГ в 2013 году

Сравнительными преимуществами национальных экономик стран СНГ являются достаточно высокая эффективность рынка труда; относительно высокий уровень высшего образования и профессиональной подготовки, а также грамотности взрослого населения; макроэкономическая стабильность в большинстве стран региона и рациональное участие государства в экономике; либеральная фискальная политика, характеризующаяся низкой степенью налогового бремени («фискальная свобода»); достаточно высокая степень свободы, связанная с получением лицензий и разрешений на экспортные и импортные операции («свобода торговли»); относительно сбалансированная монетарная политика, направленная на поддержание ценовой стабильности. Слабыми местами экономик стран Содружества являются низкий уровень развития финансового рынка и технологии; низкая эффективность государственного управления, включая состояние государственных институтов; неэффективный рынок товаров и услуг; низкая конкурентоспособность стран на микроуровне (слабый уровень конкурентоспособности компаний и относительно низкое качество национального бизнес-климата); высокий уровень коррупции и слабая защита прав собственности; неэффективная инвестиционная политика; низкая степень развития финансовой системы и органов регулирования; относительно низкий уровень развития ИКТ; низкая средняя продолжительность жизни населения.

Кроме того, проведенное исследование дает возможность прийти к тому, что в соответствии с положением в общем рейтинге конкурентоспособности, все страны СНГ (за исключением Белоруссии, Туркменистана и Узбекистана ввиду отсутствия показателей по значительному числу индексов) можно классифицировать по уровню конкурентоспособности на мировом фоне на четыре группы. С точки зрения авторитетных международных организаций, страны СНГ отстают от среднемирового уровня конкурентоспособности на 28 %, что соответствует приблизительно 92 месту из 144 стран мира. Среди стран региона наиболее конкурентоспособными являются Казахстан и Россия, которые достигли к настоящему времени среднемирового уровня. Азербайджан и Украина приближаются к этому уровню, отставая от среднемировых показателей лишь на 10-20 %. Армения, Грузия и Молдавия в большей степени отстают от среднемирового уровня конкурентоспособности (на 20-40 %), а Киргизия и Таджикистан значительно отстают от среднемировых значений (на 40-60 %).

Литература:

1. Антонюк Л. Л. Международная конкурентоспособность стран: теория и механизм реализации: монография / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 273 с.
2. Едренкина Э. В. Качество как фактор повышения конкурентоспособности / Э. В. Едренкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/conf/9/42.htm>
3. Тригуб В. В. Конкурентоспособность в экономической политике стран СНГ / В. В. Тригуб // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 11-17.
4. Завьялов П. П. Конкурентоспособность в экономической политике зарубежных стран / П. П. Завьялов // Маркетинг, 1996. – №2. – С.20-32.
5. Официальный сайт World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
6. Солонинко К. С. Международная экономика : учеб. пособие. / К. С. Солонинко. – К. : Кондор, 2008. – 380 с.

Oleksich D.V.

kandidat of economics

Oleksich Z. A.,

kandidat of economics

State higher educational institution

“Ukrainian academy of banking of the National bank of Ukraine”

CLARIFICATION OF THE PRINCIPLES OF STATE FINANCIAL CONTROL

Олексич Д. В.

кандидат экономических наук

Олексич Ж.А.

кандидат экономических наук

ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины»

УТОЧНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

In this paper an analysis of international experience in building effective system of state financial control is performed. For an analysis of the publications of a large number of scientists identified key challenges to creating an efficient system of state financial control. Consider and analyze the interaction of the functions of financial control. The results of the analysis formed the conclusion of the heterogeneity of state financial control, which allowed to specify the principles of public financial control both quantitatively and qualitatively and also introduce a new classification due to the allocation of general and specific principles of public internal financial control.

Keywords: *state financial control, the principles of public financial control.*

В статье проведен анализ мирового опыта в сфере построения эффективной системы государственного финансового контроля. По результатам анализа публикаций большого количества ученых определены основные проблемы на пути построения эффективной системы государственного финансового контроля. Рассмотрено и проанализировано взаимодействие функций государственного финансового контроля. По результатам проведенного анализа сформирован вывод о неоднородности системы государственного финансового контроля, что позволило уточнить принципы государственного финансового контроля как количественно, так и качественно и к тому же представить новую их классификацию за счет выделения общих и специфических принципов государственного финансового контроля.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, принципы государственного финансового контроля.*

State control in the field of financial management is one of the most effective tools in market relations, it provides efficiency of public finance management. Response to the issues related to the need to reform the current system of state financial control, Ukraine should look based, in particular, and the experience of Audit Institutions in other countries to use their positive experiences in this area.

Analysis of the works of such leading scientists as O. Baranovsky, I. Basantsova, N. Vyhovsky, I. Drozd, O. Somenkova, M. Sivulskogo, V. Symonenko, N. Synyuhinoyi, V. Stepashin, I. Stefaniuk, V. Pihotskoho, V. Shevchuk showed that improving the existing system should start

with the model selection function, the development of common scientific and methodological principles of using existing international practice forms and methods of control.

The article reviews the main approaches to the formation of an effective system of public financial control and the essence of the existing principles of state financial control.

In all countries with established democratic forms of governance and developed market economies has an effective system of public supervisory bodies - the parliamentary and government.

The experience of developed economies, which have a long tradition Audit Institution indicates that the structural organization of state financial control relates primarily to the separation of control objects and the need to create horizontal and vertical power relations based on clear separation of control powers.

Thus, in some countries (France, Austria, Germany, UK, USA) system of Government Auditing built on common principles and standards. It provides a systematic standardization interaction Audit Institutions in the world practice; creates organizational and methodological basis of their expertise and provides the system properties of self-organization; causes a synergistic effect in the system of Government Auditing unites employees Audit Institutions.

It is believed that the development of the Institute of Government Auditing began with the formation of Supreme Audit Institutions Finance, which at the same time is independent of internal and external issues of their activities.

The higher echelons external audit, united by a common purpose, object and forms of control, subordinate unified principles, even in some cases a separate control power.

The world practice, accumulating the knowledge about the regulatory, legal and institutional features (authority, status, functional independence), identifies the various principles of procedure Audit Institutions and consequently - consider different hierarchical system of control procedure (Table. 1). The overall trend of developing of the supervisory bodies is to increase efficiency "PFM" (France, Austria, Belgium, Sweden, Romania, etc.).

Table 1

Analysis of the types of higher state audit of foreign countries

Higher body type	Country	Description
<u>The court of law function</u>	France, Belgium, Luxembourg, Portugal, Greece, Spain, Iceland	This authority makes a decision that should not be approved by somebody else. In Greece and Portugal, these courts are part of the judicial system, in other countries they operate separately
<u>Collegiate structure without the right to make decisions, but have the power of judicial (European Court of Auditors)</u>	Germany, the Netherlands, Switzerland, Russia, Czech Republic	Related countries with a federal structure
<u>Independent control management</u>	UK, Ireland, Denmark, USA, Austria, Canada	Headed by the Comptroller General or the President
<u>Test management in government, who heads the Comptroller General</u>	Sweden, Finland, Belarus, Slovenia	Higher authorities belonging to the structure of authorities. Thus both Sweden and Finland have two supervising organizations - body, accountable government, and another controlling body, headed by members of Parliament

Compiled by the author based [21,22]

Research in this area suggest that it is functioning independent Supreme Audit Institution in the country allows, regardless of the political and economic structure of the state, society and provide political leadership objective information as to how the government economically, efficiently and effectively manages public financial resources.

Ukraine seeks to integrate into the world economy and the legal community and thus control system of public finance must meet certain standards, including the provisions of the Lima Declaration of Guidelines Audit Institutions, adopted in 1977. IX Congress of the International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI).

Today there are many views as to scientists who look to have a holistic system of control of public finances.

The first and unaddressed issues functioning of an integrated system of state financial control is the choice of an appropriate model of a unified system SFC: rigid vertical, liberal constitutional or institutional [30, p. 80].

Among scientists widely believed that the first step that will provide solutions to many of the system control of public finances is to create a separate independent bodies with their vertical hierarchy and accountability to the public. In particular, M. Bilokolodov states that "... no single vertical rigid state control systems, covering its activities all spheres of public life, most are caused confusion on the ground [3, p.14]». O. Somenkov notes: "The first conclusion is the requirement for an audit in accordance with the principle of rigid centralization ... Decentralize financial control - then leave it essential - to assess the audit trail from a financial point of view [31]». In the opinion of V. Zakharov, "... the effectiveness and efficiency of control in the state associated with a very important issue - the design of a single vertical hierarchical state control [18]».

Thus, according to N. Dorosh, SFC system for international experience should be structured as follows:

- Higher Audit Institutions, which reports directly to the president or parliament, and entrusted with the flow control as well as the spending of public funds;
- Reformed state control and audit departments of ministries and agencies that are subject to a higher body of state financial control and the appropriate department or agency [15, p. 48].

Radically opposing view is that at each stage of control over the formation, use and disposal of public funds and property to be saved all currently applicable regulatory authorities, combined in [25, p. 23].

L. Ovsyannikov believes that "system-organizational hierarchical order audit should focus on coordinating the activities of the supervisory authorities of guaranteeing and ensuring their independence" [23, p. 33-57].

Kirikov E. believes that one of the possible solutions to these problems is the same institutional approach to building control systems in public finance [19]. This approach takes into account two interrelated factors that are crucial for the formation of an integrated system SFC, organizational and legal. Pryhilnyky this approach argue that it will separate the constitutional state financial control from other forms of control over the management of public financial resources, including presidential, governmental, judicial, prosecutorial, audit etc. [13, c. 7-14].

We also believe that the feasibility of choice of a model of a unified system of control of public finances should not be understood solely limited existing options. Although the Ukrainian economy is not something extraordinary, and has much in common in the way of the development of the economies of neighboring countries and countries with a socialist past, while specific need exists, therefore, the need for building native system of Government Auditing is fully justified.

Formation of an effective system should be based on common rules, principles of operation, with the task and with clearly defined roles and division of regulatory functions and powers of each, based on modern forms and methods of control. The system should be coordinated and chaired the only independent higher Audit Institution with enough extended powers. In a market economy the financial mechanism of the state is the share of financial and economic policy capable of the most active improvement, which permanently embeds new items that require adequate tools to monitor their use and effectiveness, in fact - system control technologies that meet modern requirements economic Growth [2].

Summarizing the above listed, consider not using a particular model will provide its complete and effective operation, and the ability to quickly be changed in a market economy (permanently embedded new elements that require the use of appropriate tools for monitoring their effective use of technology and system control that meet the modern requirements of economic growth) [2, p. 432-437].

Note that the state financial control in a market economy is not homogeneous. There are many classifications that allow you to more accurately understand its essence, to reveal the

mechanism of functioning relations which it expresses, to identify specific characteristics of its various components.

In our opinion, the most accurate and efficient to convert existing in an effective system of state financial control is a feature that characterizes the relationship between the controlling and controlled subject and object control and divides into two subsystems - external and internal. So, today, the usual view is that external control is carried out by an independent body within their constitutional powers are relatively external authorities, ministries, departments and not part of their structure. The internal control is carried out within the executive branch.

Thus, the baseline system of state financial control is internal control, which is defined as a continuous process control, which is held internally and responsibility for the results lies with the management body. External control is more impartial compared to previous components and is a reflection of an independent interpretation of the financial and other reporting, internal control effectiveness of the organization and optimality use of resources provided.

Any control is possible only if the definition of the subject, which is designed to carry it. Thus, the competent authority of internal financial control is the State Financial Inspectorate under the Ministry of Finance of Ukraine. As for the subject of external financial control, there is provided a number of requirements to be followed, as the only independent body will be able to act on behalf of and in the public interest. In Ukraine this authority is Audit Chamber.

To better understand the nature of these sub-system of the audit of the basic elements look more through the prism of "purpose - means - results" [30].

The first and the main difference between external and internal state financial control is the goal. If, for internal financial control key issue is to identify deviations guilty of unlawfully and misusing public funds, then the outside control raises the problem of determining an effective, legitimate and targeted use of public funds, property and property rights entities that own, manage and / or use them on behalf of and in the public interest.

Despite the differences between the above subsystems within a unified system of public financial control should zaktsentuvaty attention to common features. These can safely include features that are common to the entire system SFC. In a broad sense when considering the role of the function of a facility within a system that is due to the results of its operations. Accordingly, as a result of our analysis of the main approaches to determining the nature and range of functions SFC, joint function, shown in Fig. 1.

The list of functions is provided in full operation as external and internal financial control system of social relations.

If the functions of state financial control are common in nature, the principles reflect intrinsic differences between external and internal financial control. Compliance with common general principles of organization and functioning of the internal and external financial authorizing Audit Institutions provide the public and the political leadership of the country information on the legality, appropriateness and efficiency of state power and the use of public funds. Consider the interaction of the principles of internal and external financial controls more.

Generally, scientists, a large amount principles SFC, including: professionalism, efficiency, completeness, flexibility, planovist, continuity, scientific, completeness coverage of the independence, effectiveness, impartiality, etc. However, enforcement of these principles by the author - the most important means of organization and management of the entire system. Let us consider the interaction of these principles.

The independence is a basic principle of the external independent financial control. The independence of the external audit must be guaranteed by the Constitution, relevant laws and provided special status that these authorities should not go into any of the three branches of government. As noted Postnikov A. feature of the constitutional status of such bodies is that they must carry out their functions independently of other public authorities [28]. Consolidation of administrative functions for the body which has an independent legal status allows them to fundamentally different basis for a more sustainable basis, excluding the effect of short-term political factors, which are exposed to more executive power. The independence of public

authorities implies the absence of subordinated relations with other public authorities, unacceptable interference with the exercise of their powers.

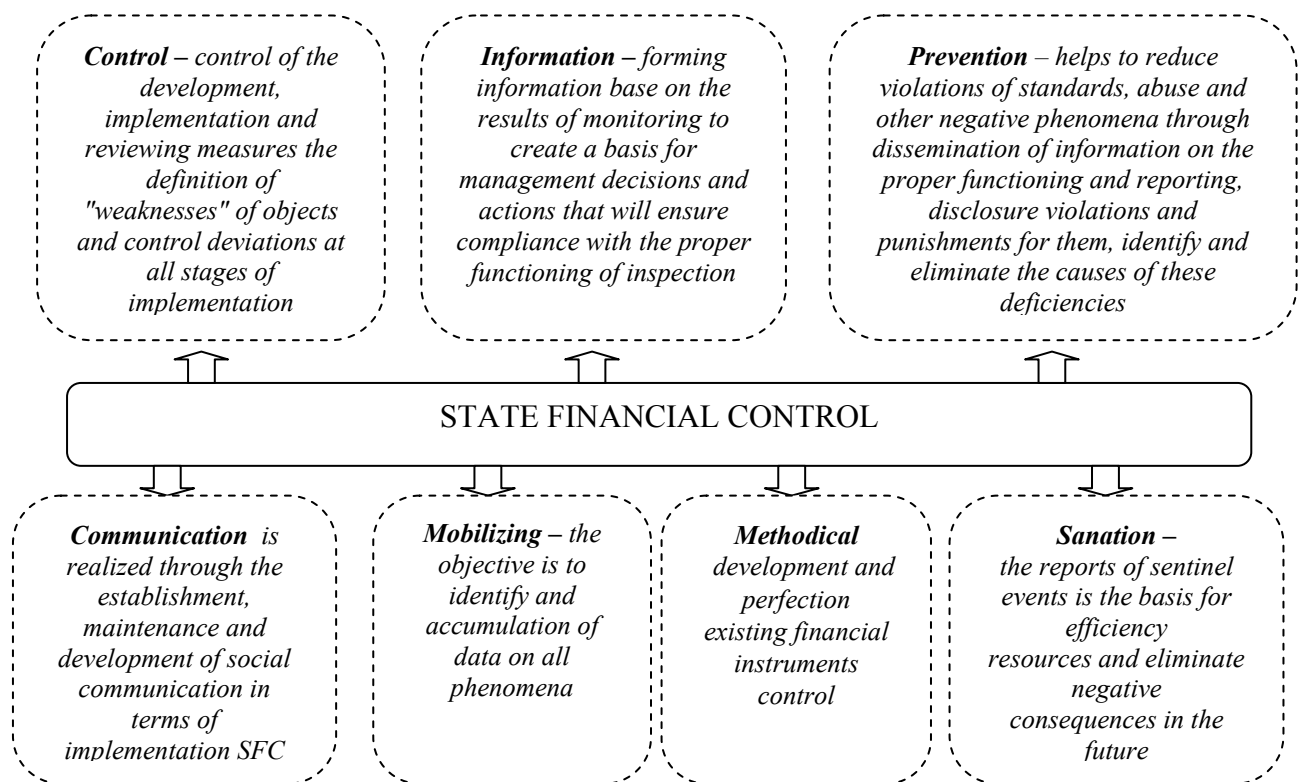


Figure 1. Functions of State Audit [6,13,24,5]

This principle ensures the autonomy of higher authority - the possibility of self-selection of methodological approaches to organizing and conducting audits, preparation and approval of their plans of work, subject programs control measures, shape, structure and content of the audit reports.

The principle of publicity suggests that the results of the external audit must be affordable. This is a sign of a democratic society. Publicity is ensured by providing current and final reports higher authority to state and published findings in the public domain, with a view to ensuring compulsory public, commercial and other secrets protected by law. Publications should be subject not only to report materials on the results of the audit, but the measures taken by public authorities for the audit.

It is widespread reports by external financial controls and regulations on the results of its audits promotes good practice work with public funds. Always notification of decisions and actions of government services and officials usually do not have formal authority to veto these publications, although their comments may be included in the message. Reports of the external audit is publicly available and published in the media (media) to the public. Often these bodies hold a press conference on the materials of their work, discuss the annual report and the final version as published report.

Publicity plays a significant role in strengthening the position and social status of the external audit. Often occurs when control of counting are ousted executive (and sometimes legal) power, but being published in the media, they have a particular impact on power. Also, the media play an important role in shaping public attitudes to authority external financial control. This is important, since the effective work of these bodies is impossible without public support and assistance of his parliament.

The principle of specialization is an excellent principle of internal financial control and is in need of a clear definition of issues, which deals with internal controls. Unlike external, internal financial control provides information on legal and targeted use of public funds, while the range of external control expanded to study the problems of resource efficiency of all types and levels.

However, this does not mean the limitations of internal control, because, as is well known, specialization increases productivity and improves the efficiency of operations.

The principle of legality is the first among the common principles and stresses the need to comply with regulatory acts, because illegal activities can not be implemented in the public interest.

The principle of efficiency - is to achieve the goals of state financial control at the lowest possible cost as during the same controls and procedures impact on the overall project.

Also, this principle provides for effective interaction in a set of control bodies, objects and control technology in the definition of the object of public administration in relation to strategic objectives, analysis and evaluation of measurement data and making the necessary corrective actions.

The principle objective is to impartiality in drawing up conclusions based on the research results to be confirmed by the totality of the evidence. All materials that reflect the real financial and business control facility should be evaluated thoroughly and impartially. Subjects controls have no right to interfere in the operations of the control object, and to assess it in terms of compliance with current legislation. To ensure compliance with this principle can only be due to a number of approved under applicable laws regulations.

Preventiveness principle necessitates prevent violations and inefficient use of national resources instead of limiting measures only on the detection of errors.

The principle of target orientation points to the need to respect and a clear understanding of the purpose of control measures.

The principle of coordination due to the necessity of coordinating between different agencies and organizations, including control and in order to avoid duplication and improve performance audits.

The principle of execution is the need to not only detect violations and abuses, but the use of specific actions and measures to punish those responsible and prevent the recurrence of such events in the future.

Systems principle. State financial control is characterized by the complexity of the structure, the presence of multiple elements with complex relationships, dynamic behavior of the system as a whole and its individual elements, the existence of hierarchical and functional subsystems are developed on the basis of individual goals. Thus, this principle implies unity of the legal bases of space and functioning of state financial control, clear separation of functions, lack of overlap in the tasks performed, and the interaction between them.

In addition, this principle covers the entire system development and use of public financial resources throughout the country in accordance with the uniform requirements and entry control all state agencies into a single information space. The bodies of state financial control should have the right to coordinate with other agencies and organizations. This coordination begins in the early stages of strategic planning state, because the choice of criteria and key indicators of development is the key moment, as actually specifies the coordinates of a single space management resources, technology and development goals.

Consequently, the proposed principles of state financial control will fully cover all its sides, namely the systematic, self-sufficiency, comprehensive nature.

An important aspect of the functioning of the external audit is the presence of a higher authority, which in accordance with international law, must combine organizational, financial and functional independence. Compliance with the principles set out will allow higher audit institution to ensure the possibility of obtaining an unbiased assessment of the use of public funds and government activities in particular. Thus, the process of strengthening the state taking place in recent years objectively related to the need to enhance the role of the components in this context of state financial control, especially outside, since the efficiency of Government Auditing - an essential condition for the existence of a strong state and an important factor in nation building. Implement this condition may be the right choice because of the principles that outline and define the principles of control.

List of references:

1. Basantsov I. State Financial Control and conceptual aspects of his / I. Basantsov // Formation of Market Relations in Ukraine. - 2005. - № 11. - P. 24-32.
2. Belokolodov N. Neobhodyma systemic / N. Belokolodov // Prezydentskyy control. - 1997. - № 4. - P. 14.
3. Burtsev V. Organization of state-owned system of finance control in the Russian Federation: Theory and Practice. - M., 2002. - 206 p.
4. Vasylyk O. Public finance Ukraine / O. Vasylyk: a tutorial. - K: High School. -1997 - 383 p.
5. Vygovska N. Concept of state financial control in Ukraine: Technical Support / N.Vygovska // Financial Control in Ukraine, All-Ukrainian. scientific konfer. / MES Ukraine, Ternopol. state. Sc. Univ (Ternopil, 22-24 April 2007). - Galician Economic Bulletin. - № 3. - 2007. - S. 173-178.
6. Vygovska N. Directions reform of public financial control in Ukraine / N. Vygovska. - Collected Works "Foreign Trade. Economic security "/ Higher Educational Institution" University of Economics and Law "STEP". - 2011 - Vol. 6. - P. 12-20.
7. Vygovska N. Rationale and Requirements for State Financial Control Concepts / N. Vygovska // Galician Economic Bulletin. - 2008. - № 5 (20). - P. 172-177.
8. Garashchuk V. Theoretical and legal problems of oversight in public administration: Thesis. Doctor of Legal. Sciences: 12.00.07 / V. Garashchuk. - H., 2003. - 413 p.
9. Germanchyuk P., Stefanyuk B. State financial control, audit and audit / P. Germanchyuk, B. Stefanyuk. - K: AVT, 2004. - 424 p.
10. Hrachëva E. Problems of legal regulation controls state-owned Finance: Author. diss. on soyskanye Account. Class Dr. Legal. Science / E. Hrachëva / Moscow State-owned Legal Academy. - M., 2000. - 38 p.
11. Dorosh N. State financial control: international experience and ways to improve / N. Dorosh // Finance of Ukraine. - 1998. - №1. - P. 49.
12. Drozd I. Unity external and internal control system of financial and economic control / I. Drozd // Finance of Ukraine. - 2006. - №3. - S.135-140.
13. Drozd I., Shevchuk V. State Financial Control / I. Drozd, V. Shevchuk. - K. LLC "Imex-LTD", 2007. - 304 p.
14. Epifanov A. Budget and financial policy of Ukraine / A. Epifanov, I. Salo, I. D'yakonova. - K.: Naukova Dumka, 1997. - 304 p.
15. Zakharov V. Eschë raz o glavnom / V. Zakharov // Prezydentskyy control. - 1997. - № 6. - P. 3-8.
16. Kyrykov E. Konstytutsyonnye Basics Formation state-owned system of finance control in the Russian Federation (Federal'noe system GFK); Heritage [Электронныу resource] / E. Kyrykov: 2005 - Access: <http://www.nasledie.ru/schetpal>.
17. Mamyshev V. Typical aspects of state financial control abroad / V. Mamyshev // Financial control. - 2003. - P. 128.
18. Melnychuk V. Independent state financial control in Ukraine and foreign experience / V. Melnychuk // Financial control. - 2002. - № 2. - P. 36.
19. Ovsyannikov L. External Control and inner: interaction terms / L. Ovsyannikov // Finance. - 2008. - № 11. - P. 58-64.
20. Openyshev S. Essence, purpose, goals and functions of finance control / S. Openyshev // Bulletin Schetnoy the Chamber of the Russian Federation. - 2009. - № 12. - P. 56-58.
21. Orlyuk O. Financial Law / O. Orlyuk. - K: Yurinkom Inter, 2003. - 527s.
22. Panskov V. O nekotoryh question state-owned Finance control in the country / V. Panskov // Finance. - 2002. - № 5. - S. 56-60.
23. Pihotskyy V. State financial control system as a tool for social and economic development / V. Pihotskyy. - [Emails mode]. - Access: http://vlp.com.ua/files/32_22.pdf.
24. Postnikov A. Oh polnomochyiah bodies Gosudarstvennoye power of subjects of the Russian Federation in the sphere of activity ynvestytsyonnoy / A. Postnikov, A. Pavlushkyn, A. Pomazanskyy // Journal Rossiyskogo law. - 2010. - № 7. - P. 18 - 29.
25. Syvulsky M. Public Internal Financial Control in Ukraine: results, problems and prospects / M. Syvulsky // Finance of Ukraine. - 2005. - № 7. - C. 8-19.
26. Simonenko V. Basis of a single system of state financial control in Ukraine (macroeconomic aspects) / V. Simonenko, A. Baranowski, P. Petrenko. - K: Knowledge of Ukraine, 2006. - 280 p. - Ref.: p. 236-242.
27. Synyuhina N. Theoretical aspects of state financial control / N. Synyuhina, J. Dove // Development Economics, 2007. - №3 (43). - S.21-23
28. Somenkov A. Parliamentary control over the state budget Follow Up / A. Somenkov. - Elista: APP "Jangar", 1998. - 151 p.
29. S. Stepashin. Konstytutsyonnyy audit / S. Stepashin. - Moscow: Nauka, 2006. - 816 p
30. Stefanyuk I. Financial control: definition and system / I. Stefanyuk // Economy. Finance. Right. - 2001. - №7. - P. 3-4.

Potravka L.A.

Ph.D., Associate Professor,
Kherson State Agricultural University, Kherson, Ukraine

THEORETICAL FOUNDATIONS STRUCTURE FORMATION UKRAINE NATIONAL ECONOMY

Потравка Л.О.

к.е.н., доцент, докторант
Херсонський державний аграрний університет, Херсон, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

The current research areas of economic structure system. The features of the existing approaches to forming effective structure.

Key words: *economic system, national economy, the structure of the branch.*

Розглянуто сучасні напрями досліджень структури економічної системи. Проаналізовано особливості сформованих підходів до проблем формування ефективної структури.

Ключевые слова: *економічна система, національна економіка, структура, галузь.*

Початковим етапом трансформаційних процесів в соціально-економічній системі є виникнення трансформатора, тобто потужного подразника, який має викликати значну кількість деформацій як системи, так і ланцюгові деформації структурних її елементів. Визначено, що такими трансформаторами можуть бути події історичного, політичного, соціального, економічного, інтеграційного, культурного характеру. Якщо потужність цих трансформаторів значна і система не може їх подолати, здійснюється перебудова цієї системи, що в свою чергу розширює дію трансформатора на підсистемний рівень та структуру, створюючи в результаті інші трансформатори. За таких умов на певному етапі утворюється якісно нова соціально-економічна система, що спостерігається виникнення нових характерних рис, якісних характеристик та інші значення інших кількісних показників. Таким чином, трансформована система може бути стабільною, або навпаки, вирізнитися від попередньої форми нижчим рівнем стабільності.

Трансформація соціально-економічної системи включає три основні етапи (рис. 1). Перший етап супроводжується кількісно-якісними змінами при збереженні системою стійкості та основних параметрів структури. Спостерігається зародження та початкове впливання трансформатора, що має вигляд незначних відхилень основних параметрів, характеризуючих систему [1]. Наприклад, зниження рівня валового внутрішнього доходу за рахунок зменшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції в результаті зниження врожайності сільськогосподарських культур як наслідок впливу природних факторів.

Наступний етап трансформаційного процесу характеризується якісними змінами системи, що відбуваються в результаті суттєвого впливу трансформатора та виникнення нових потужних зрушень, закладених на попередньому етапі. Зміни параметрів суттєві, з'являються нові характерні риси, що потребують виміру та оцінки. За таких умов відбувається переродження системи з порушенням стійкості. Основними фазами цього етапу є: флуктації на під системному рівні (можуть виражатися порушеннями економічних відносин, наприклад, невиконання біржових контрактів в результаті спаду виробництва); біфуркаційна фаза, характеризується якісними змінами системи, що приводить до втрати системних якостей [2,5,6].

Наступна фаза етапу переродження полягає у процесі становлення нової утвореної системи після деформації, характеризується утворенням та намаганням подолання внутрішніх протиріч на фоні виникнення взаємовідносин підсистемного рівня. Остання фаза переродження системи полягає у здобутті нових якостей її елементів, завершуються

виникненням нових зв'язків та формування нової структури. Наприклад, нова структура експорту потребує не тільки встановлення зовнішньоекономічних відносин іншої якості, але і міжгалузевого узгодження, оптимізації з метою уникнення структурних дисбалансів. Ця фаза є завершальною частиною другого трансформаційного етапу.

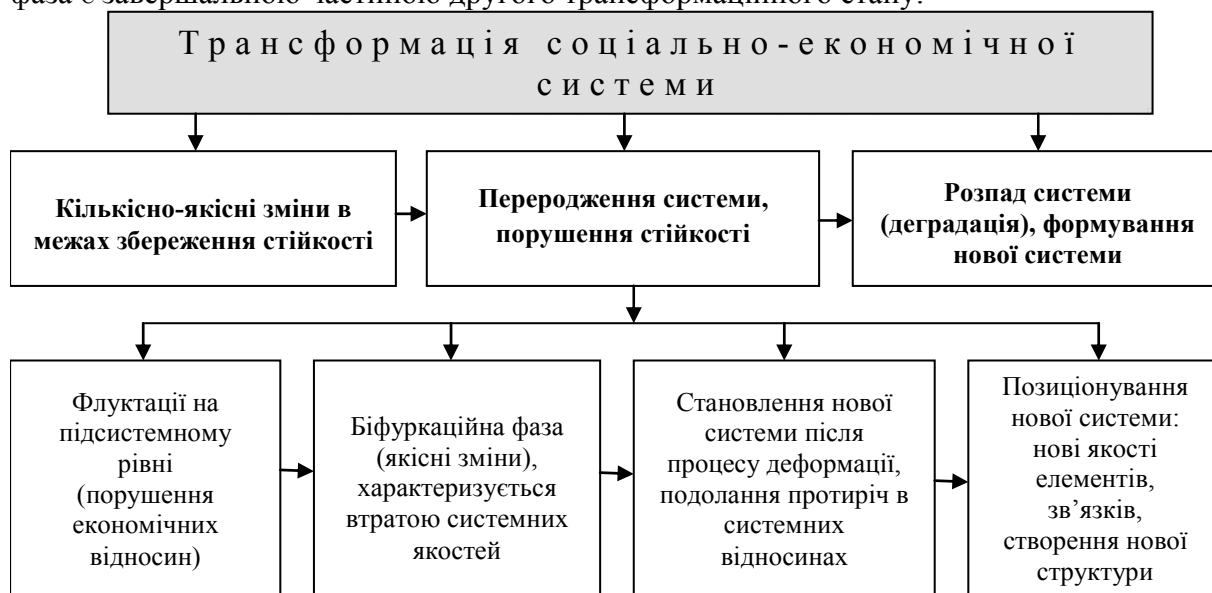


Рис. 1. Етапи трансформації соціально-економічної системи

Процес трансформації в ході суттєвих якісних перетворень та зміни структури на підсистемному та елементному рівні переходить до третьої фази, що характеризується розпадом (деградацією) старої системи та утворенням нової, з іншими кількісними та якісними характеристиками. Зокрема, утворення нової структури експортної структури формує нову систему експортної торгівлі, що буде характеризуватися новими формами зв'язків на елементному та міжсистемному рівні [2,6].

Запропонована поетапна характеристика трансформаційного циклу відображає перехід на якісно новий рівень національної соціально-економічної системи на основі технологічної перебудови різних галузей виробництва. Але сучасні процеси глобалізації активізують необхідність використання нових методів управління, розробки моделей якісно нової системи соціально-економічного устрою держави, який відповідав би основним вимогам розвитку сучасного суспільства. За умови загальносистемної трансформації відбуваються якісні перетворення, які охоплюють всі рівні, впливають на структуру, супроводжуються зміною технологічного укладу, соціальної, політичної організації держави. [6].

Дослідженнями доведено, що головними сучасними трансформаційними тенденціями є інтеграція України у світовий економічний простір, що результатом глобалізації світової економіки. За таких умов набуває актуальності процес інтеграції, що на даний момент має визначати особливості структурної організації економіки, необхідність прискорення інноваційних процесів на фоні формування єдиного економічного простору. З іншого боку, спостерігається історично сформована структура економіки країни та окремих регіонів, трансформування якої характеризується фрагментарністю і відсутністю єдиного підходу щодо їх розбудови. Отже, подальші дослідження необхідно здійснювати в руслі структурної перебудови економіки як на національному, так і на регіональному рівні з орієнтацією на процеси інтеграції у світовий економічний простір, що потребує створення нової моделі структури економіки. У цьому контексті трансформацію необхідно розглядати як процес або як тенденцію.

Повний аналіз трансформації економічної системи, як процес, передбачає дослідження його внутрішньої та зовнішньої організації, детальну типологію змін, що виражається у модифікації функціональних зв'язків у вигляді неможливості збереження

існуючих форм. Окрім цього потребує розгляду напрям перетворень та обрана модель характеру розвитку (еволюційна, революційна, реформаційна), а першочергового значення набувають дослідження факторів впливу на перебіг трансформаційного процесу, просторових та часових меж. Таким чином, процес трансформації соціально-економічної системи є процесом якісного перетворення системи, що відбувається в ході зміни етапів економічних перетворень країни та виступаючи переходом до нової стадії розвитку суспільства.

Дослідження моделей структури економіки, які змінюють одна одну у процесі історичної трансформації соціально-економічної системи є відображенням етапів її розвитку. При цьому сутність економічної системи або зберігається, або трансформується, постійно змінюючись в процесі руху, що проявляється в її історичних формах. Саме історичний аспект заслуговує на особливу увагу, оскільки кожний визначений історично обмежений проміжок часу має якісні, збережені або змінені базові характеристики, які відображають сутність цього етапу розвитку. Тобто, зовнішня історична форма соціально-економічної системи свідчить про зміни або збереження системи в попередньому стані.

Відповідно, зміни структури системи обумовлені як особливостями етапу розвитку системи, умовами її функціонування, певними властивостями зовнішнього середовища, так і можливими змінами сутності системи, зокрема, цілей та механізмів функціонування. Важливість визначення історичних форм структури полягає в тому, що вони дозволяють визначити збереження або зміни початкової сутності системи. Якщо спостерігається збереження структурної форми економічної системи в певний історичний момент, то трансформації відбуваються лише відносно форми прояву сутності економічних відносин. У випадку виявлення змін початкової сутності економічні відносини трансформуються у відповідності із перетвореннями самої їх сутності, наприклад, структура національної економіки країни може бути ефективною лише тоді, коли відповідає морально-етичним, етнічним або культурним принципам суспільства. Слід зазначити, що у контексті історичної визначеності ми можемо говорити про етапність трансформації, оскільки трансформація як процес не обмежена у часі.

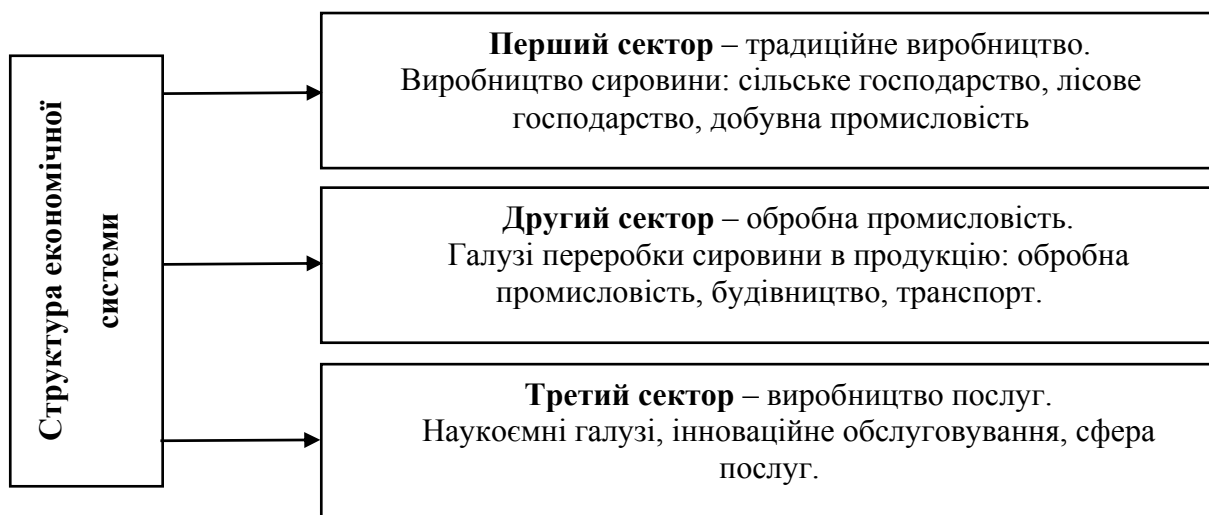


Рис. 2. Класифікація структури національної економіки К. Кларка

Джерело: адаптовано: [3]

Важливим моментом досліджень структурних трансформації є детальний розгляд становлення постіндустріальних систем господарства розвинутих країн світу, що, як правило супроводжується змінами пропорцій економічної системи та корегуванням секторальної структури економіки. Перші науково обґрунтовані дослідження секторальної структури були представлені Коліном Кларком, який поділив економіку Англії на три сектори. Цей поділ був найбільш природним з точки зору реальної структури економіки та повністю відповідав потребам макроекономічного аналізу. Він був здійснений у відповідності з питомою вагою

різних сфер виробництва, а в основі виокремлення секторів закладені техніко-економічні особливості галузей виробництва, їх зв'язок з виробництвом благ [3]. Слід зауважити, що перший та другий сектори склали ту частину сучасної економіки, яка історично сформувала початкову економічну систему, а в якості фактора розмежування використовувалося визначення ступеня залежності від природних факторів. Обрання природного фактора в період розробки цієї системи секторального поділу були суттєвими обмеженнями розвитку матеріального виробництва, що визначало межі можливого розвитку національної економіки Англії.

Цінність цієї класифікації полягала у простоті аналізу, оскільки була агрегованою формою, що використовувалася у господарській практиці галузевої структури. Третій сектор структури Кларком було запропоновано пізніше, а її виокремлення пов'язана з низькими обсягами виробництва своїх товарів та послуг та мала непряме відношення до матеріального виробництва. Розвиток цього сектора економіки став значущим для суспільного виробництва, оскільки сприяв якісним змінам в матеріальних галузях та їх кількісному співвідношенню, забезпечував рішення проблем відтворення робочої сили та населення країни і цілому. З огляду на масштабність впливу третього сектора його було виокремлено у самостійно у структурі економічної системи.

В подальшому традиційний поділ Кларка потребував перегляду, оскільки відбулася серйозна перебудова структури у зв'язку зі змінами обсягів секторів у величині привабливих факторів виробництва, виготовленої продукції, можливого прибутку.



Рис. 3. Класифікація структури національної економіки Р. Рейча

Джерело: адаптовано: [4]

Таким чином, проаналізовані економічні структури за секторальним принципом являються еkleктичними, відповідно, секторальна класифікація економічних структур має формальний характер. Їх виникнення, насамперед, пов'язане з розширенням сектора послуг. В цілому, кожна з запропонованих класифікацій виражає певний підхід до структури економічної системи та може використовуватися для аналізу її динаміки. Специфічність цих класифікацій дозволяє розкрити новий ракурс суспільних відносин. А тому мають вагоме значення у практичному застосуванні економічних досліджень. Але кожна з них, або вони в сукупності, в силу еkleктичності не можуть відобразити існуючі взаємозв'язки у економічній системі, що можуть окреслити тенденції руху соціально-економічних систем та пояснити механізм їх трансформації.

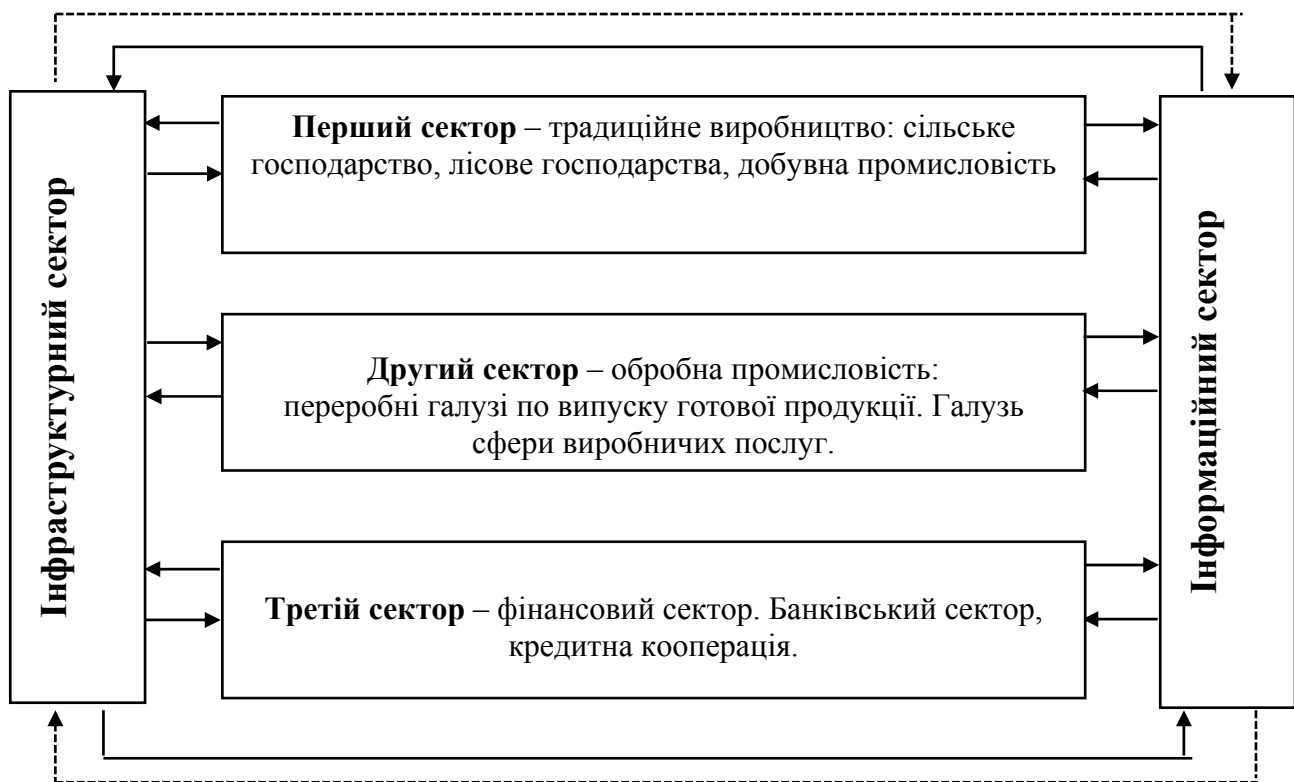


Рис. 4. Структура національної економіки

Джерело: власні дослідження

У вітчизняній економічній науці та практиці при здійсненні аналізу структури економіки переважно використовуються традиційного галузевого підходу, а для вираження тенденцій розвитку використовують моделі К. Кларка, дещо рідше – Д. Белла. Відносно визначеної проблематики побудови структури сучасної економіки мають місце окремі теоретичні ідеї, які виражають виникнення нових функцій виробництва, що характеризує ознаки нової історичної епохи. Прикладом цього є розвиток високих технологій та відповідне йому зростання галузей інформаційного виробництва. У цьому вбачається якісне переродження виробництва, а переважною більшістю зарубіжних дослідників знання вважаються «найбільш суттєвим ресурсом виробництва». Таким чином, виробництво стає незалежним від трудових ресурсів, що сприяє постійному зростанню вимог до людини, необхідності в її професійному та суспільному зростанні. Тим самим, спостерігається загострення конкуренції на ринку праці, що є елементом трансформації соціально-економічної системи.

Таким чином, в основу класифікації структури національної економіки необхідно покласти функціональний та ролевий принцип поділу економіки. Насамперед, необхідно сегментувати стратегічними саме ті галузі, які найголовніші у плані безпеки національної економіки у галузях матеріального та нематеріального виробництва, а також специфічні галузі. Ефективна економічна структура має базуватися на специфічних національних особливостях у відповідності з національною культурою, релігією, цільовими установками суспільства. Запропонована на рис. 4 модель відображає функціональний характер економічної системи, що полягає у сутності діяльності інфраструктурного сектора. Подальшим напрямом досліджень є побудова моделі структури національної економіки з урахуванням впливу фактору зовнішньої політики держави, що ґрунтується на принципах інтеграції у світовий економічний простір шляхом трансформаційних процесів.

Література:

1. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816с.
2. Всемирная энциклопедия: Философия / Глав. науч. ред. и сост. Грицанов. – М.: АСТ, Мн.: Харвест, Современный литератор, 2001. – 1312 с.

3. Clark C. The Conditions of Economic Progress. London, 1940
4. Reich R. The Work of Nations. Preparing Ourselves for 21 st Century Capitalism. N. –Y., 1992. P. 176.
5. Белл Д. The cultural contradictions of capitalism. NY., 1976.
6. Гражевська Н.І. Відображення трансформаційних процесів у системі категорій соціально-економічної динаміки / Н.І. Гражевська // Економічна теорія. – 2007. - №4. – С.19-29.

Sakovska O. M.

candidate of Economic Sciences

Uman National University of Horticulture, Ukraine

THE EFFECTIVE DEVELOPMENT OF VEGETABLE PRODUCTION THROUGH THE ESTABLISHMENT OF MARKETING COOPERATIVES

Саковська О. М.

кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва, Україна

ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ОВОЧІВНИЦТВА НА ОСНОВІ СТВОРЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КООПЕРАТИВІВ

One of the characteristic features of a cooperative enterprise is its integrated policy directed to reaching aims and solving coordinated tasks. Marketing cooperatives are created for representing the interests of agricultural producers at the market. Thus, it is expedient to explore the relationships the cooperative's interests (its members) and other participants of market relations.

Key words: cooperation, market research, competition, infrastructure, sales channels, vegetable-product subcomplex, economic efficiency, vegetable cooperatives, quality.

Однією із характерних ознак кооперативного підприємства виступає провадження спільної для всіх його членів політики, досягнення загальних цілей та вирішення узгоджених завдань. Отже, кооперативи зі збуту сільськогосподарської продукції створюються в першу чергу для представлення інтересів виробників сільськогосподарської продукції перед іншими учасниками ринку. Тому доцільно розглянути як співвідносяться інтереси такого об'єднання (його членів) з іншими учасниками ринкових відносин.

Ключові слова: кооперація, дослідження ринку, конкуренція, інфраструктура, канали реалізації, овочепродуктовий підкомплекс, економічна ефективність, овочеві кооперативи, якість.

На ефективність формування та розвитку овочепродуктового підкомплексу значний вплив має організація збуту овочів. Однією з суттєвих причин повільного зростання обсягів збуту цієї продукції є низький рівень мотивації споживачів. Окремі виробники постачають на ринок невеликі партії товару, який суттєво відрізняється якістю. Це ускладнює співпрацю з оптовими покупцями та переробними підприємствами, зацікавленими у формуванні більших партій стандартної високоякісної продукції.

Роздрібна торгівля Черкаської області представлена 15 супермаркетами, що становить близько 30% від загальної їх потреби. На території області майже в кожному районі діють продовольчі оптові і роздрібні ринки. Серед гуртових компаній ефективно діють «Продюссервіс», «Інтербізнес», «І Ді С». З відомих торгових марок у м. Черкаси представлені «Фуршет», «Сільпо», «Абсолют», «АТБ-Маркет», а також місцеві торгові марки – «Гранд-Маркет», «Росток Гріффон», що постійно збільшують товарообіг.

Оптовий продаж на оптово-роздрібному овочевому ринку у м. Черкаси здійснюється через оптово-роздрібну торгівлю овочевою продукцією з автомобілів та у павільйонах. Територія ринку становить 0,5 га, торгівля ведеться одночасно з 80 автомобілів. Ринок працює цілодобово. З 2005 року тут відкрито овочевий відділ ТОВ «Черкаська виробничо-торгова компанія», де вже налагоджена оптово-роздрібна торгівля як із складських приміщень, так і з торгових контейнерів. На ринок щодня приїздить близько 6 тис. автомобілів з овочевою продукцією з різних регіонів України. Зазначимо, що у зоні безпосереднього впливу на попит і пропозицію проживає майже 1,3 млн. осіб Черкаської області. Крім того, зважаючи на вигідне місце розташування оптового ринку, існує можливість залучення великої частини населення з додаткової зони впливу, в яку входить

населення Київської (близько 4,5 млн. осіб), Вінницької (1,6 млн. осіб), Чернігівської (1,1 млн. осіб) та Кіровоградської областей (1 млн. осіб). Така чисельність населення є сприятливою для успішної роботи оптового ринку сільськогосподарської продукції з точки зору прогнозованих його доходів та налагодження системи перерозподілу, а також для зміцнення позицій кооперативних об'єднань, маркетингових кооперативів та маркетингових підрозділів окремих господарств.

Враховуючи, що функція збуту є основною маркетинговою функцією овочевих підприємств, нами було більш детально проаналізовано канали розподілу овочевої продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Канали розподілу овочевої продукції підприємствами Черкаської області

Показник	Роки			Відхилення 2012 р. від 2010 р., +, -
	2010	2011	2012	
Всього				
Обсяг, т	34187	47789	46898	12711
Ціна, грн./т	6108	4913,2	5684,8	-423,2
На ринку через власні магазини, кіоски, палатки				
Обсяг, т	4956	1628	1308	-3648
Ціна, грн./т	6818	5007,3	4998,5	-1819,5
Питома вага каналу у загальному обсязі, %	14,5	3,4	2,8	-11,7
Населенню в рахунок оплати праці (включаючи реалізацію через систему громадського харчування)				
Обсяг, т	94	45	43	-51
Ціна, грн./т	2375,5	1837,8	1693	-682,5
Питома вага каналу у загальному обсязі, %	0,3	0,1	0,1	-0,1
Переробним підприємствам				
Обсяг, т	10785	18392	15302	4517,0
Ціна, грн./т	1210,7	1278,7	1212,9	2,2
Питома вага каналу у загальному обсязі, %	31,5	38,5	32,6	1,1
Видано пайовикам у рахунок орендної плати за землю				
Обсяг, т	79	81	54	-25
Ціна, грн./т	3227,8	1586,4	1238,9	-1988,9
Питома вага каналу у загальному обсязі, %	0,2	0,2	0,1	-0,1159
Інші канали				
Обсяг, т	18273	27643	30191	11918
Ціна, грн./т	8837,5	7340,5	7994,8	-842,7
Питома вага каналу у загальному обсязі, %	53,5	57,8	64,4	10,9

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Черкаській області

Аналіз показників, наведених в таблиці 1, свідчить про значне зниження частки каналу збуту овочів на ринку через власні магазини, кіоски, палатки з 14,5% у 2010 році до 2,8% у 2012 році. Отже, роль міського ринку постійно втрачається, хоча цей канал сьогодні є найбільш доцільний, бо дозволяє без затримки отримувати грошову виручку і прибуток. Зростає реалізація за іншими каналами – дрібними посередницькими структурами у місцях виробництва, частка даного каналу перевищує 64%.

Рівень продажу населенню, включаючи продаж у рахунок оплати праці, у 2010 році становив 94 тонни і зменшився у 2012 році до 43 тонн. Питома вага його у загальному обсязі реалізації зменшилась до 0,1% у 2012 р.

Роль заготівельних організацій у реалізації овочів досить значна. Частка каналу складає 33%. Цей вид продажу не відриває виробників від виробництва і не вимагає додаткових витрат, але відбувається постійна затримка грошових надходжень від реалізації, і до того ж закупівельні ціни на овочі залишаються низькими. Крім того, мережа заготівельних організацій залишалася недосконалою. Розбалансовані зв'язки виробництва з заготівельною системою нерідко призводили до втрат вирощених овочів, знижували зацікавленість виробників у розвитку овочівництва. Важке фінансове становище переробних підприємств у багатьох районах, цінові обмеження з боку місцевих адміністрацій роблять неефективними ці канали реалізації. Товарооборот підприємств Черкаської області з

реалізації овочів за маркетинговими каналами наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Товарооборот підприємств Черкаської області з реалізації овочів за маркетинговими каналами, тис. грн.

Маркетинговий канал	Роки			Темп росту 2012 р. до 2010 р., %
	2010	2011	2012	
На ринку через власні магазини, кіоски, палатки	33790	8152	6538	19,3
Населенню в рахунок оплати праці	223	83	73	32,6
Переробним підприємствам	13057	23518	18559	142,1
Видано у рахунок орендної плати за землю	255	129	67	26,2
Інші канали	161488	202913	241371	149,5
Всього за всіма каналами	208814	234797	26606	127,7

Джерело: розраховано авторами за даними Головного управління статистики у Черкаській області

Нами було оцінено обсяги надходжень коштів від реалізації овочів сільськогосподарськими підприємствами за різними маркетинговими каналами. Так, сільськогосподарські підприємства при зниженні реалізаційної ціни на овочі за період 2010-2013 рр. майже на 7%, отримали на 28% більшу суму грошових надходжень від реалізації продукції за всіма каналами реалізації.

У Черкаській області також зафіксовано зниження помісячних ринкових цін на всі види овочевої продукції (табл. 3).

Таблиця 3

Середні ціни реалізації овочів сільськогосподарськими підприємствами на міських ринках Черкаської області, грн./т

Місяць	Роки				2013 р. до 2010 р., разів
	2010	2011	2012	2013	
Січень	3326,0	4222,7	1614,2	2119,9	0,637
Січень-лютий	4665,9	4987,8	2566,6	2686,9	0,576
Січень-березень	6017,6	6317,9	3350,8	3548,0	0,590
Січень-квітень	7176,9	7709,1	4789,2	6131,2	0,854
Січень-травень	7089,9	7459,6	5138,2	5844,3	0,824
Січень-червень	6463,2	7113,2	4878,8	3971,0	0,614
Січень-липень	5679,1	6381,0	4499,9	2449,8	0,431
Січень-серпень	3216,1	3767,9	2977,7	972,9	0,303
Січень-вересень	2551,1	2430,0	2083,2	1320,2	0,518
Січень-жовтень	2573,7	2227,8	2011,4	3246,8	1,262
Січень-листопад	2579,6	2199,4	2040,7	3772,0	1,462
Січень-грудень	2551,6	2139,1	1956,6	3983,6	1,561

Джерело: розраховано автором за даними диспетчерських служб ринків м. Черкаси

Наведені дані в табл. 3 свідчать про незавершеність формування єдиного ринкового простору, стихійність та спонтанність формування попиту і пропозиції, що свідчить про нерозвиненість маркетингу в галузі. Внутрішній ринок овочів і баштанних культур області неоднорідний. Його кон'юнктура значно відрізняється по окремих культурах. Овочеві підприємства регіону найбільше продають: томатів (17%), огірків (22%), буряків столових (16%), моркви (11%), капусти (9%) та цибулі ріпчастої (8%). В основному збут здійснюється за такими каналами: крупний опт (оптові та стихійні ринки) – 25%; дрібний опт (самовивіз посередниками) – 20%; роздрібний продаж (продовольчі ринки в населених пунктах) – 50%; продаж організаціям (лікувальні, дитячі, військові заклади) – 5%.

Характеризуючи крупнооптову форму торгівлі, зазначимо, що вона відбувається на оптових ринках, які створюються і діють у містах та промислових центрах області (м. Черкаси, Умань та Чигирин). Але, на жаль, це все примітивно обладнані місця тимчасової сезонної реалізації продукції, де часто відсутня розфасовка відсортованого за якістю врожаю. Такі ринки приваблюють тим, що закупівля продукції відбувається постійно, в обумовленому обсязі та асортименті, тобто підвищується надійність збуту.

Головним чинником підвищення ефективності овочевих підприємств має стати добре налагоджений маркетинг, стратегічним завданням якого є задоволення платоспроможного попиту, підвищення конкурентоспроможності овочевої продукції та отримання підприємством прибутку. Світовий та вітчизняний досвід свідчать, що навіть ті сільськогосподарські товаровиробники, які мають незначний економічний потенціал, об'єднуючись у кооперативи, створюють впливову економічну силу, здатну вирішувати їх спільні проблеми. Кооперація дійсно стала основною ознакою діяльності агропромислового комплексу в багатьох країнах світу.

Працюючи спільно у кооперативі, власники паїв мають можливість досягти певних ринкових переваг, яких вони не можуть досягти, працюючи індивідуально. Через мережу кооперативів формуються великі товаропотоки для переробних підприємств, може бути запроваджене зберігання, переробка власної продукції з відповідною логічною інфраструктурою, ефективніше просування своєї продукції підприємствам роздрібною торгівлі та кінцевому споживачеві. При цьому створюють додаткові переваги на ринку, що забезпечують вищі прибутки протягом року та ефективніше використання власного ресурсного потенціалу.

Досвід кооперативу СВК «Вітязь» Чугуївського району Харківської області наочно ілюструє переваги діяльності кооперативу над підприємствами інших форм власності та господарювання, наприклад, – СТОВ «Канівці» Чорнобаївського району Черкаської області (табл. 4). Підприємство реалізувало частину продукції з поля, а частину – на оптовому ринку і отримало 100 тис. грн. чистого прибутку, водночас кооператив підготував продукцію для реалізації, що дозволило збільшити прибутковість підприємства майже в 2,5 рази порівняно із СТОВ «Канівці», і збільшити рівень рентабельності на 6,5%. У середньому прибутковість становила 20%.

На налагодження контактів із потенційними покупцями потрібен час. Виробник повинен чітко знати вимоги до якості продукції на нових ринках. Кооператив наймає кваліфікованих працівників, які б займалися просуванням продукції на ринку та розвитком бізнесу, від чого б мали вигоду всі члени кооперативу.

Таблиця 4

Ефективність впровадження маркетингових заходів у СВК «Вітязь» і СТОВ «Канівці» в 2012 р.

Показник	СТОВ «Канівці» Чорнобаївського району Черкаської області	СВК «Вітязь» Чугуївського району Харківської області
Кількість продукції, тис. грн.	1,5	1,5
Вартість, тис. грн.	750,0	750,0
Логістичні витрати всього, тис. грн.	-	505,2
в т. ч. на пакування, тис. грн.	-	205,2
Маркування, тис. грн.	-	300,0
Сертифікація, тис. грн.	-	50,2
Адміністративні витрати, тис. грн.	-	120,0
Повна собівартість, тис. грн.	650	1155,2
Кількість реалізованої продукції, тис. т	1,5	1,4
Ціна реалізації 1 т, тис. грн.	0,5	1
Виручка від реалізації, тис. грн.	750	1400
Чистий прибуток, тис. грн.	100	244,8
Рівень рентабельності, %	15,4	21,9

Джерело: розраховано автором за даними СТОВ «Канівці» Черкаської області та СВК «Вітязь» Харківської області за 2012 рік

Вважаємо за доцільне запропонувати в кожній області України, залежно від основних напрямів діяльності, спроектувати свої моделі формування кооперативів. На базі ще не задіяного майна сільських споживчих товариств та їх спілок можна створити збутові кооперативи, відновити на кооперативних засадах овочеві бази, овочесховища.

Таким чином, збутовий кооператив, представляючи інтереси сільськогосподарських підприємств, буде реалізовувати овочі відповідної якості й кількості іншій стороні або овочепереробним підприємствам, які вчасно проводять розрахунок за відповідну кількість та

якість. При цьому взаємовідносини між овочепереробними підприємствами та іншими клієнтами кооперативу мають базуватися на виконанні сторонами своїх договірних зобов'язань. Кооперація сприятиме розвитку ринкової конкуренції на аграрних ринках.

Література:

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ „ІАЕ”, 2011. – 1008 с.
2. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: початок шляху: практичний посібник / І.Ф. Томич, Р.Я. Корінець, М.П. Гриценко. – К.: ТОВ „ВП”ЕДЕЛЬВЕЙС”, 2013. – 96 с.
3. Сільськогосподарські кооперативи / Аграрний сектор України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroua.net/economics/documents/>.
4. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М.Й. Малік, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 3-8.

Slyvka T.O.

Candidate of Economic Sciences,

Institute for Economics and Forecasting, National Academy of science of Ukraine

MODERN TRENDS IN THE NETWORK SYSTEM OF CORPORATE PROPERTY

The modern tendencies of development of corporate property are studied. The consolidation of stock exchanges is considered at the present stage. The importance of concentration of capital under globalization is emphasized.

Keywords: *consolidation, corporate property, stock exchanges.*

Rationale. Corporate property has a special place in the modern market economy, due to the increasing spread of national, multinational and global corporation's activity. These organizational hierarchical corporations form an extensive network of relationships with other market players and significantly affect the structure and dynamics of international production. Hence, research of contemporary trends in the development of corporate property network system infrastructure is a topical subject.

The objective of the article is to find out principal trends in the development of corporate property network system infrastructure.

Research findings. The corporate property network system can include a set of institutes, institutions, indices and indicators that provide functioning and development of the corporate capital and its interrelation with a modern economic environment. The corporate property network system can be described by determining current trends in the formation and development of corporate capital infrastructure.

Operation of the corporate property network system infrastructure is based on a stock market. The principal feature of a post-industrial economy is predominance of the service sector (a so called the tertiary sector) over the agricultural (the primary) and the manufacturing (the secondary) ones. The service sector includes financial services, the importance of which is rapidly going up – a scope of financial flow enlarges much quicker as compared with the development of a real economy and trade. Modern researchers expressly state that the arrangement of operations on the securities market at its current stage of development depends upon a complex structure of cooperation among its participants – i.e. a network created by many financial institutions [4, p. 56].

Stock market tools facilitate well-measured and coordinated distribution and redistribution of property rights and support the development of modern corporate property. The corporate market of securities as an independent constituent of the securities market ensures the process of involving and concentrating of the capital on the primary market by emitting equities and increasing as well as recreating the corporate capital at the expense of capitalization on the secondary market of securities [3, p. 3].

The development of the market of corporate capital is accompanied by the change of its infrastructure. Beginning from the second part of the XX century, the consolidation of the stock

exchanges has become an international tendency. The total amount of such exchanges has decreased all over the world. As a result of these processes, in some countries all operations are performed on a single stock exchange. Globalization has become a general reason for the consolidation of stock exchanges. Globalization of the global financial system and gradual change of the role of its institutions have led to a greater interdependence of financial systems. The enhancement of interdependence of financial systems results in modernization and diversification of the activities of financial institutions, in particular of the market of corporate securities; and a special meaning has been given to the processes of their consolidation. Stock exchanges use the mechanisms of consolidation which are characteristic for a real sector of the economy, i.e. merger or takeover, strategic alliances, diverse contractual cooperation. Thus, characteristic for infrastructure of the corporate capital are the processes of internal consolidation, i.e. uniting of national stock exchanges on the internal market as well as the further internationalization and globalization of these processes. The processes of consolidation of stock exchanges actually affirm the strengthening of the influence of the transactors, which control a great corporate capital on a global scale, on the market infrastructure network, i.e. on the national and transnational stock exchanges.

So the modern tendency of the development of the structure of a stock exchange is consolidation of stock exchanges. Under modern conditions there happens a change of the corporate structure of stock exchanges. The corporate infrastructure of European stock exchanges has experienced great changes at the end of the XX century – at the beginning of the XXI century due to its corporatization and even their own listing. The market capitalization of the global largest stock exchanges is reflected in the Table 1. Thus, when creating Euronext in 2000, the in Paris, Brussels and Amsterdam stock exchanges were corporatized. The Athens Stock Exchange was corporatized in 2000. The German Stock Exchange and the Oslo Stock Exchange were listed in 2001, while the London Stock Exchange being listed even earlier – in 1997.

Table 1

Market Capitalization of Biggest Stock Exchanges

№	Stock Exchange	Market Capitalization, billion USD				
		2006	2007	2008	2009	2010
1.	NYSE Euronext (USA)	15421,2	15650,8	9208,9	11837,8	13394,1
2.	Tokyo SE (Japan)	4614,1	4330,9	3115,8	3306,1	3827,8
3.	NASDAQ OMX (USA)	3865,0	4013,7	2249,0	3239,5	3889,4
4.	London SE (UK)	3794,3	3851,7	1868,2	3453,6	3613,1
5.	NYSE Euronext (Europe)	3712,7	4222,7	2101,7	2869,4	2930,1
6.	Deutsche Börse (Deutschland)	1637,6	2105,2	1110,6	1292,4	1429,7
7.	BME Spanish Exchanges (Spain)	1322,9	1781,1	948,4	1434,5	1171,6
8.	SIX Swiss Exchange (Switzerland)	1212,3	1271,0	880,3	1064,7	1229,4
9.	NASDAQ OMX Nordic Exchange (includes exchanges of Copenhagen, Helsinki, Iceland, Stockholm, Tallinn, Riga and Vilnius)	1122,7	1242,6	563,1	817,2	1042,2
10.	Shanghai SE (China)	917,5	3694,3	1425,4	2704,8	2716,5

Source: [7]

It is worth noticing that there were numerous tries of merging stock exchanges which took place in 2006, and activization of such processes happened on the initiative of American Stock Exchange [2, p. 22]. It can be illustrated with the New York Stock Exchange (NYSE Group Inc.) which reached a settlement on the merging with Euronext N.Y. under the brand of a common holding company which controls the stock exchanges in Amsterdam, Brussels and Paris. The total sum of the agreement constituted 10 milliard dollar USA. As a result of the merger there was created the first global transatlantic operator NYSE Euronext which is at the same time the largest in the world [5].

It should be pointed out that it was the process of uniting two giant world's transnational structures, having a monopolistic infrastructure, which were unique in the word's practice, as NYSE is the largest global stock exchange and Euronext is the second stock exchange in Europe (after

London Stock Exchange). Euronext itself is a transnational corporate market and infrastructure union which was created in 2000 as a result of merging of the stock exchange in Amsterdam, Brussels and Paris as well as the joining of the London International Stock Exchange of futures and options to this transnational monopoly, followed by joining the Portugal Stock Exchange.

The tendencies to unite stock exchanges can be observed not only in western countries but in those of the Eastern Asia as well. Two largest global stock exchanges – those of New York and Tokyo (TSE) – are holding negotiations on the close cooperation which can result in the creation of the largest global stock exchange. The joint actions of companies will make it possible to develop financial products and place them at the same time on the market in Tokyo and New York. It will let the investors use the both markets, where the largest volume of equities and other securities are sold, at the same time and under equal conditions. The consolidation of two stock exchanges will result in the foundation of the first intercontinental stock exchange and creation of new opportunities for involving the capital from Asian countries, first and foremost from China and India [6].

Another example of the consolidation of stock exchanges is NASDAQ Stock Market, the main American competitor of the New York Stock Exchange (NYSE), and OMX, the Swedish Stock Exchange. NASDAQ Stock Market bought a part of shares on the London Stock Exchange (LSE) and became its greatest stockholder. OMX, the Swedish Stock Exchange has already united under its management the Stockholm, Helsinki, Copenhagen Stock Exchange and that of the three Baltic countries.

It should be noticed that the tendency to merge and take over being actual among the stock exchange organizers, which has become more popular since the beginning of the new millennium, is still actual. For the last ten years the stock exchange operators all over the world have concluded more than 20 agreements on merger and takeover at the amount of approx. \$ 100 billion, and the greater part of the agreements was concluded in the period between 2006-2010 and constituted in total almost \$ 70 billion.

At the beginning of 2011 it was announced about the possible merger of the German holding Deutsche Boerse and American NYSE Euronext as well as about the merger of the London Stock Exchange Group and the TMX Group, the Canadian stock exchange operator. In case the agreements are concluded successfully, not only the leaders of exchange volume and capitalization of the market will be new assigned but also a certain change in the direction of the universalization of the stock exchange will take place.

It should be noted that the total cost of the equities, which are the subject of bidding on the New York Stock Exchange, should be evaluated today by more than 14 trillion dollar USA; it constitutes almost a fourth of the global capitalization of the equities market. If the European platform of the holding, which unites the Amsterdam, Brussels, Lisbon and Paris Stock Exchange, is added to this rate, the whole share of NYSE Euronext will constitute approx. 30% of the global capitalization of the equities market.

Today the Deutsche Boerse is a stock exchange holding which provides the whole range of financial services – equities and futures exchange, clearing, preservation of securities and providing market information etc. Except for the stock exchange platform the company owns also 100 % of the Clearstream depositary, 50 % of the Eurex derivatives exchange, 100 % of Market News International.

Thus, the negotiations between the Deutsche Boerse and NYSE Euronext are the evidence of a new wave of uniting stock exchanges which is joined by other stock exchange operators as well. The London Stock Exchange Group has announced the intention to buy the TMX Group, which is the owner of the Toronto Stock Exchange (TSX), and to create the stock exchange in the value of 7 milliard dollar USA with the capitalization of equities in the value of 7,3 trillion dollar USA. As a result of such union a newly created stock exchange can take the second place in the world for the market capitalization of the equities.

Except for TSX, the TMX Group, the Canadian Stock Exchange, includes some companies, some of them are the TMX Venture Exchange, the Montreal Derivatives Exchange, the Boston

Options Exchange, and the Natural Gas Exchange (NSG) being the largest one in the Northern America. The LSE Group, in its turn, is a stock exchange holding which also provides the whole range of financial services referring to the equities and futures exchange. The LSE Group includes 12 companies, some of them are the London Stock Exchange, the Borsa Italiana, the European Electronic Stock Exchange used for transactions with MTS bonds and the Torquoise trade system created in 2008 by a group of banks and specializing in the providing services for foreign currency transactions etc.

Thus, a new stock exchange could unite two largest stock exchanges where equities are exchanged by the companies who produce raw materials, and it will take one of the first places in the world for the market price of the extracting companies having being listed. That's why the aim of the English and Canadian union initiated by the market organizers is the preservation of this sector of the market in their possession as it is considered very perspective.

The European Commission did not given permission to complete the transaction between Deutsche Borse and NYSE Euronext in 2012 because of the threat of market monopolization. The agreement between LSE and TMX Group wasn't reached as well, but it is being negotiated to merge with other market participants. This demonstrates the continued aspirations of stock exchange operators to contracts on joint actions and mergers. Despite the prohibition of competition authorities trend towards consolidation of stock exchanges is continued.

At the present stage of the stock exchange development the western stock exchange is becoming more active from the point of view of its presence on the map; the same refers to the mastering such activities as transaction with derivatives, serving the foreign currency transactions, etc. It is connected to some extent with the growing competition in the sphere of equities exchange. That's why stock exchanges seek to provide their participants with the maximum full range of financial services [1]. So the mentioned processes of uniting stock exchanges are the evidence of the tendency of stock exchange enlargement.

The analysis of modern tendencies of stock exchanges' consolidation let us make a conclusion as to the impossibility of successful development of independent participants of financial markets. This is the reason why a gradual transformation of classical stock exchange, which specialize in equities, bonds and derivatives exchange, transform into many-sided stock exchange holdings which involve all directions of organized exchange on the financial market and combine both the main and the alternative stock exchange platforms. The thought is proved by modern researchers of the stock exchange market – they point out that the globalization of the securities market is accompanied by the international diversification of operations performed by the participants of the global market according to countries and regions, by the creation of a wide range of branches, representative offices and subsidiary enterprises abroad which makes it more difficult to determine their national belonging. So the actual elements of a new economy and the global financial market are not separate countries or regions but transnational networks [4, p. 57]. Thus, the world experiences the evolution of a stock exchange in the direction of the enhancement and concentration of the capital that aims, in its turn, at the lowering of costs, from one hand, and global monopolization of the stock exchange, from the other hand.

In addition, it is worth noticing that the development of new technologies also amends the functioning of the corporate capital infrastructure. The implementation of new computer technologies gives the opportunity to substitute traditional methods of stock exchange characterized by using large premises and a great number of brokers with stock exchange electronic systems. The development and the use of modern communication facilities and data processing as well as the possibilities of the Internet make it possible to perform the data exchange between the stock exchanges in different countries. These new changes having taken place in the functioning of corporate capital infrastructure as well as the process of globalization reinforce the competition between the stock exchanges, and as a result the stock exchanges which have been secured geographically before, now have become absolutely vulnerable from the side of more powerful global competitors. The union of stock exchanges which is the infrastructure of the global network system used to ensure the functioning of corporate property makes it possible to involve great

volume of capital under the conditions of rapidly developing competition on the global stock exchange market.

Conclusion. The infrastructure network system of corporate property experiences changes under the influence of globalization processes. The enhancement of the stock exchange volume takes places as a result of their consolidation. Thus, there happens the concentration of the capital which leads to the global monopolization of the stock exchange, and as a result national and transnational stock exchanges become dependent on the transactors which control the huge corporate capital on the global market.

References:

1. Birzhovi holdingi svitu: vid konsolidatsiyi do unIversalizatsiyi. – Available from: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=654&pub=5019
2. Mandibura V.O. Zakonomirnosti ierarhichnogo ta merezhevogo strukturuvannya korporativnogo kapitalu v umovah globalizatsiyi / V.O. Mandibura, G.Yu. Potapchuk // Ekonomika i upravlinnya. – 2007. – №3. – p. 14 – 24.
3. Mandibura V.O. Zakonomirnosti rozvitku korporativno-monopolistichnogo kapitalu v umovah globalizatsiyi / V.O. Mandibura // Teoriyi mikro-makroekonomiki: Zb. nauk. prats pid red. Yu.M. Malchina, Yu.V. Nikolenka. – Kyiv. – 2008. – Vol. 31. – Part 1.
4. Moshenskiy S.Z. Transformatsiyi protsesi na svitovih rinkah tsinnih paperiv / S.Z. Moshenskiy // Finansi Ukraini. – 2009. – №7. – С. 54–63.
5. Fondoviyi ryinok zamer v ozhidanii poyavleniya birzhi giganta. – Available from: <http://www.izvestia.ru/news/news125277/>
6. Major Agreements with Overseas Exchanges // Tokyo Stock Exchange. – Available from: <http://www.tse.or.jp/english/about/alliance/cooperation/mou.html#nyse>
7. Market capitalization of shares of domestic companies // World Federation of Exchanges. – Available from: <http://www.world-exchanges.org/statistics/annual/1996/market-capitalization-shares-domestic-companies>.

Sobchenko A., Krukovska O.

Ph.D., associate professor

State University “Kherson State Agricultural University”

FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS AND ITS AGRICULTURE

Собченко А.М., Круковська О.В.

к.е.н., доценти

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

Розглянуто сутність фінансових та економічних криз, чинники їх виникнення, причини та наслідки для економіки країни. Висвітлені види фінансово-економічних криз та форми їх прояву. Виокремлено аграрну кризу та її найбільший вплив на сільське господарство. Досліджено причини та наслідки економічних криз на галузі економіки України, в тому числі і на сільське господарство. Запропоновані подальші напрями забезпечення фінансово-економічної безпеки держави.

Ключові слова: фінансово-економічна криза, сільське господарство, аграрна криза, виробництво, фінансовий стан, диспаритет цін, конкуренція.

The essence of the financial and economic crises, the factors of their occurrence, causes and consequences for the economy. Highlights kinds of financial and economic crises and forms of expression. Author determined agrarian crisis and its greatest impact on agriculture. The reasons and consequences of the economic crisis on the industry of Ukraine's economy, including agriculture. The proposed future directions for providing financial and economic security.

Key words: financial crisis, agriculture, agrarian crisis, manufacturing, financial position disparity in price competition.

Значне зростання вартості позичкових фінансових ресурсів, різке обмеженням доступу до кредитів, зростання ціни на виробничі ресурси (добрива, дизельне паливо) та зниження ціни на сільськогосподарську продукцію свідчить про наслідки фінансово-економічної кризи. Початком зародження фінансово-економічної кризи є країна США, що

розгорнулася у середині 2007 р., позначалася зростанням спредів відсоткових ставок та падінням цін на некомерційну нерухомість, і швидко поширилась економікою США та інших економік світу у другій половині 2008 р., спричинила рецесію у багатьох країнах [1]. Фінансово-економічна криза вплинула на всі галузі економіки і України, в т.ч. і на сільське господарство.

В Україні, фінансово-економічна криза розгорнулася передусім через нездатність банків залучати іноземний позичковий капітал та виконувати свої короткострокові зобов'язання перед іноземними кредиторами. Проблеми ліквідності українських банків, що підтверджувалися посиленням рефінансуванням з Національного банку, очікувано погіршили середовище для фінансування реального сектору економіки [2].

Дослідження чинників глобальної фінансово-економічної кризи та їх вплив на сільське господарство вітчизняної економіки потребує проведення комплексного дослідження причин, механізмів і проявів кризи як в масштабах глобалізованого світу, так і в розрізі її прояву в окремих державах, зокрема в нашій державі – Україні, яка будучи малою відкритою економікою відчуває суттєвий вплив загальних негативних наслідків кризових явищ.

Таблиця 1

Напрями виникнення економічних криз: причини та наслідки*

Праці вчених-економістів	Автор	Дослідження причин і наслідків економічних криз
«Дослідження про природу і причини багатства народів», (1776 р.)	А. Сміт	кризи називав «перегріваними» економіки і зазначав, що такі перегріви є результатом спекулятивних дій, а саме: прикладом А. Сміт навів спробу банків залучити покупців облігацій виплатою високих відсотків, що призвело до повної втрати капіталу банками
«Трактат політичної економії», (1803 р.)	Ж.-Б. Сей	пояснював кризові явища в економіці диспропорціями, що виникають в процесі виробництва, обміну і споживання. Він відкидав можливість всезагальної економічної кризи
«Капітал», (1867 р.)	К. Маркс і Ф. Енгельс	криза – форма прояву всіх суперечностей капіталізму. Під кризою він розумів економічну проблему, яку здатна врегулювати держава шляхом монетарної політики.
«Причини економічної кризи», (1931 р.)	Л. фон Мізеса	Такою причиною він називає зміни у діловій активності, коли банки починають самовільно змінювати рівень природної відсоткової ставки. Зниження природної відсоткової ставки призводить до зростання попиту на кредити серед населення та підприємців. Підприємці піднімають ціни на продукти, щоб вчасно повертати кредити, а це веде до підвищення інфляції. Населення у такій ситуації починає заощаджувати кошти в іноземній валюті, або нерухомості, національна валюта починає знецінюватися. Уряд забороняє банкам надавати дешеві кредити, щоб уникнути негативних явищ в економіці. Отже, причиною періодичності економічних криз Л. Мізес називає маніпулювання комерційними банками природною відсотковою ставкою
«Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей», (1936 р.)	Дж.М. Кейнс	Під кризою він розумів економічну проблему, яку здатна врегулювати держава шляхом монетарної політики. Дж.М. Кейнс пропонував необхідність державного втручання в економіку, а також визначив першопричини кризових явищ, які полягають у схильності до заощаджень.

*Розраховано за даними [5, 6, 7]

Світова фінансово-економічна криза, що розпочалась у 2008 році і продовжується до сьогодні. Криза у сільському господарстві може погіршити ситуацію і в інших суміжних галузях, адже агропромисловий комплекс забезпечує продовольчу безпеку і гарантує робочі місця в сільській місцевості. саме тому важливим є питання визначення передумов і симптомів виникнення аграрних криз. Проблемам виникнення криз присвячені роботи таких вчених, як: Г. Базарова, с. Беляєва і Л. Белих. Дослідники визначають кризу як надзвичайну ситуацію, внаслідок якої виникають значні збої в основних підсистемах підприємства [4.]

Дослідження причин виникнення, економічні і соціальні наслідки, та шляхи виходу з економічної кризи присвячені праці вчених економістів, які наведені в табл. 1.

Економічна криза в Україні має свої особливості. Так, протягом останніх років спостерігається різке посилення кризових явищ, інфляційні процеси охопили всю систему кредитної, фінансової і банківської діяльності, знижується ділова активність, збільшується міграція робочої сили у країни близького й далекого зарубіжжя, зростає частка тіньової економіки. Отже, криза має системний характер, охоплює всі сфери життя суспільства – економічну, політичну й соціальну. Негативні наслідки економічних криз неминучі, але вони не повинні бути безглуздими. Якщо криза вже має місце, слід використовувати її як метод реформування структури народного господарства. У протилежному разі відбуватиметься подальше загострення суперечностей в усіх сферах суспільного життя.

Ринкова економіка, як свідчить багатовіковий досвід, передбачає періодичну появу такого атрибуту в своєму розвитку як циклічні кризи. Однак, сучасна криза почалась на ринках розвинутих країн і поступово охопила більшість країн світу, набувши світового характеру і перетворившись в «глобальну кризу». При цьому найбільшого удару зазнав фінансовий сектор економіки, який за умов глобалізованих фінансових ринків негативно вплинув на всю економіку та на реальний сектор економіки зокрема. У зв'язку з тим деякі експерти почали цілком серйозно говорити про фактичний колапс ринкової системи [3]. Фінансова криза – це серйозна соціально-економічна проблема сучасності. Не зважаючи на масштаби наукових розробок, досі погляди економістів на багато принципових питань фінансових криз, зокрема тих, що стосуються самого визначення цього явища, його природи, причин і механізмів прояву, різняться.

Під фінансовою кризою розуміють складне багатофакторне явище, яке переплітається з іншими кризами, зокрема економічними. Економічна криза – фаза економічного циклу, під час якої відбувається різке відновлення порушених відтворювальних пропорцій шляхом спаду виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зростання безробіття та ін. Це явище періодично повторюється і виявляється у надвиробництві капіталу і товарів.

Вчені-економісти нарахували 39 міжнародних фінансових криз. Перша відбулася у 1618 р. і була пов'язана з фальшуванням монет, остання виникла у 2008 р. і частково триває понині. Починаючи з 30-х р. минулого сторіччя, фінансові кризи виникають все частіше і стають руйнівнішими. Світова фінансова й безпосередньо пов'язана з нею економічна криза, за висновками ряду аналітиків, має глобальний, системний і затяжний характер [5].

Фінансові і економічні кризи охоплюють усі галузі й види діяльності, тому вони багатогранні і мають специфіку залежно від сфери, тривалості й середовища функціонування. Кризи поділяються на певні види, що відображають різні сторони одного й того ж кризового процесу (табл. 2).

Найбільший вплив серед економічних криз на сільське господарство має аграрна криза, які виявляється у скороченні обсягів виробництва, посиленні аграрного перенаселення, зростанні нереалізованих запасів тощо. Перша аграрна криза розпочалась у 1873 р. і тривала до другої половини 90-х років XIX ст., охопивши Росію, США, Західну Європу; друга аграрна криза - у 1914-1918 рр., тривала до Другої світової війни. Після неї (у 1948) виникла третя аграрна криза, яка поширилася на США, Канаду, Австралію та деякі інші країни. Ця криза на початку 70-х років змінилася кризою недовиробництва.

Аграрні кризи триваліші, ніж промислові, це зумовлено як особливостями розвитку сільського господарства, так і більшою тривалістю структурних змін у цій сфері. Найвідчутніше аграрні кризи позначаються на невеликих сільськогосподарських господарствах, її наслідками для сільського господарства є: скорочення посівних площ; зниження ефективності використання залучених ресурсів; нераціональна структура землекористування, що виснажує посівні площі, перешкоджає самовідтворенню і стабільному розвитку агробіоценозів; значне скорочення обсягів внесених у ґрунти органічних і мінеральних добрив та їх подорожчання; величезні обсяги еродованих земель (понад 80,0 %); низький рівень ветеринарної служби; істотне погіршення матеріально-технічної бази; значне послаблення селекційної роботи та ін.

Види фінансово-економічних криз*

Види криз	Форми прояву криз
Промислова	виявляється у невідповідності між масою вкладених у галузь виробничих сил і можливістю їх прибуткового застосування. Удар кризи означає для промисловців початок періоду низьких прибутків і великих збитків. З настанням кризи з'ясовується, що кількість підприємств не тільки перевищує потребу в них при зниженні попиту, а й що їх було б занадто і за нормального розвитку споживання. Надвиробництво засобів виробництва - характерна риса промислових криз і причина їх затяжного характеру. Промислова криза супроводжується кризою праці: скорочується кількість і тривалість робочих днів, знижується заробітна плата працюючих, зростає кількість звільнень робітників і службовців;
Проміжна	відрізняється від циклічної тим, що вона не розпочинає новий цикл, а перериває на певний час перебіг фази піднесення або погравлення. Така криза менш глибока та тривала і має локальний характер. Часткова криза охоплює не всю економіку, а певну сферу економічної діяльності (наприклад, сферу грошового обігу кредиту);
Галузева	це криза в одній з галузей народного господарства, що може виникнути у будь-якій фазі циклу (наприклад, криза у сільському господарстві, на транспорті);
Структурна	під якою розуміють енергетичну, сировинну, продовольчу, екологічну, валютно-фінансову кризи. Вони є наслідком однобічного розвитку одних галузей на шкоду іншим;
Товарна	виявляється у невідповідності між товарами і цінами. Ціни на товари часто значно підвищуються поза залежністю від запасів цих товарів і попиту на них. При цьому зростання цін сприяє збільшенню виробництва і ввозу товарів, загострюється невідповідність між цінами і попитом. Слідом за дуже швидким зростанням цін настає скорочення споживання, яке і дає привід до переоцінки товарів;
Спекулятивні	це наслідок спекулятивного підвищення цін в умовах дефіциту товарів і послуг, спаду виробництва, збідніння населення. Такі кризи не можуть тривати довго, тому що сприяють виникненню штучного надвиробництва товарів, падінню цін і оживленню попиту;
Аграрна	означає такий стан сільського господарства, за якого значна частина населення зазнає майнової шкоди, зниження життєвого рівня, підприємства розоряються. Специфіка аграрних криз полягає в тому, що вони охоплюють тільки сільське господарство, не мають циклічного характеру, є тривалішими, ніж промислові кризи.

*Розраховано за даними [3, 4]

Погіршення умов розвитку техніко-економічних відносин та функціонування є загальною причиною аграрної кризи. Технологічний спосіб виробництва у розвинутих країнах в аграрній сфері дедалі більше ґрунтується на впровадженні ЕОМ, досягненнях біотехнологічної революції, а в Україні – на ручній праці та використанні застарілих машин (тракторів, комбайнів тощо) надзвичайно низької якості. Придбання незначної кількості досконаліших і дуже дорогих машин лише погіршувало фінансовий стан сільськогосподарських підприємств. У межах організаційно-економічних відносин такими причинами є відсутність науково обґрунтованого менеджменту і проведення необхідних маркетингових досліджень. До причин фінансово-економічної кризи в аграрній сфері, нами виділені такі:

1. Диспаритет цін на промислові товари та сільськогосподарську продукцію, а отже, недотриманням вимог закону вартості.

2. Поспішне реформуванням відносин економічної власності, зокрема надання переваги приватній формі власності.

3. Недосконалість банківської системи України, внаслідок чого виділені НБУ пільгові кредити для розвитку сільського господарства майже не доходили до адресата, а на початку ХХІ ст. надавались під високі ставки і на короткий період (здебільшого до кінця збирання врожаю, коли ціни на зерно були дуже низькими), тому значна частина господарств не змогла за них розрахуватись і стала збитковою;

4. Значна заборгованість держави селу, бартеризація торгівлі, внаслідок чого посередницькі комерційні структури посилюють диспаритет цін у сільському господарстві (скуповують за низькими цінами сільськогосподарську продукцію, а за завищеними продають пальне, мастильні матеріали та ін.). Загострення боргових проблем України обумовлюється не лише високими темпами приросту боргу, а й несприятливими змінами у його структурі. Так, збільшується частка емісійних позик і частка гарантованих зобов'язань у

структурі загального боргу держави. Валовий зовнішній борг України у 2013 р. досяг 74,0 % ВВП. Тобто межу економічної безпеки щодо боргових зобов'язань ми перетнули. Таке боргове навантаження є неприйнятним та ризиковим для країни з перехідною економікою та невисоким рівнем життя. Це підвищує ризики фінансової нестабільності, особливо за умов дії несприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього характеру. Отже, економіка України вже стала надзвичайно залежною від потоків іноземного капіталу, тому раптове припинення її зовнішнього підживлення в умовах необхідності погашення зовнішніх боргів може призвести до боргової кризи.

5. Відсутність раціонально спрямованих державних дотацій сільському господарству (ті кредити, що надавались, були «розпилені», а частина з них не доходила до села) та ін. Загалом обсяг таких дотацій становить в Україні 0,6 % ВВП, що в десятки разів менше, ніж у розвинутих країнах.

6. Зовнішньоторговельна. Через кризові явища в розвинутих економіках світу різко впав попит на сільськогосподарську продукцію вітчизняних виробників. Отже, обсяг ВВП внаслідок скорочення експорту зменшився.

З боку господарського механізму аграрна криза зумовлена зломом державного регулювання (в тому числі раціональних форм і методів) і домінуванням застарілих ринкових важелів саморегулювання в цій сфері. Такий розвиток подій суперечить вимогам економічних законів, не враховує досвід розвинутих країн, де сільське господарство практично виведене за межі механізму ринкового регулювання і захищає вітчизняного товаровиробника від міжнародної конкуренції. Держава спроможна встановити ефективний контроль за розвитком усіх елементів економічної системи в сільському господарстві, забезпечити пріоритетний розвиток села і тим самим гарантувати продовольчу безпеку країни.

Для забезпечення фінансової та економічної безпеки, особливо в умовах розвитку процесів європейської інтеграції, потрібно розробити певну програму з точки зору її національних інтересів. Першочерговими завданнями перед керівництвом держави у сфері забезпечення фінансової безпеки повинні бути: спрямування задач на боротьбу з тінізацією економіки; збалансування розвитку бюджетної сфери; забезпечення захищеності національної валюти; забезпечення інформаційної безпеки; забезпечення належного конкурентоспроможного розвитку агропромислового виробництва, раціональної спеціалізації, диверсифікації аграрного виробництва; здійснення виваженої політики внутрішніх і зовнішніх запозичень; створення координаційного центру, який, отримуючи інформацію з цієї проблематики від різних міністерств та відомств, мав би змогу узагальнити її та вносити пропозиції щодо вирішення проблемних питань. Подальші дослідження у сфері зміцнення фінансової безпеки держави доцільно спрямувати на обґрунтування механізму управління внутрішніми та зовнішніми ризиками.

Україна сьогодні перебуває в досить складній економічній ситуації. Фінансово-економічна криза суттєво позначилась і на сільському господарстві нашої країни. Проте аграрії намагаються знайти вихід зі складної ситуації. Але навіть відновлення кредитування не вирішить проблем наших фермерів. На думку, провідних вчених-економістів, сільське господарство може вивести Україну з економічних проблем, оскільки сільське господарство все ще може дати потужний поштовх економіці для виходу з кризової ситуації, і Україна могла б стати важливим постачальником на світовому ринку продовольства. Для розвитку сільського господарства країни всі сільськогосподарські підприємства мають розвиватися.

Література:

1. Shane, M. et. al. The 2008/2009 World Economic Crisis. What it means for US agriculture. A report from Economic Research Service, USDA, March 2009.
2. Боротьба з наслідками світової фінансової кризи: пошук адекватної політики. ІЕД, грудень 2008.
3. Бураковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України. / І.В. Бураковський, О.В. Плотніков – Харків: Фоліо, 2009. – 299 с.
4. Теория и практика антикризисного управления: учебник для вузов / Г.з. Базаров [и др.]; под ред. с.Г. Беляева, в.и. Кошкина. – М.: закон и право; ЮНИТИ, 1996. – 468 с.

5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М. : ЭКСМО, 2007. – 332 с.
6. Кейнс Дж. М. Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей / Кейнс Дж. М. – К. : Знання, 1998, – 210 с.
7. Мизес Л. Экономический кризис и его причины / Мизес Л. – СПб. : Либроком, 2003. – 224 с.

Sribna E.V.

PhD student

National university of water management and natural resources use, Ukraine

LOGISTICS PARADIGM ASPECTS OF THE COAL POWER COMPONENT OF UKRAINE DUE OF EASTERN MILITARY ACTIONS

The article analyzes the energy security of Ukraine during the period of military events in the east and the loss of the gas component. There is proposed way to solve the energy problems of the national economy.

Keyword: *energy, energy intensity, energy security.*

The dominant technological paradigm of the energy sector, which occupies a key position in the national, international and global economies, currently based exclusively on carbon energy resources. Worsening gas conflicts at the global level raises the problem of ensuring national energy security in the priority number.

During the last 5-6 years Ukraine promptly lost autonomy in dealing with their own energy economy. In addition, forced to adapt to energy solutions business with global players. This was due to a policy of discrediting by neighbors. However, the primary cause - it's shortsightedness and corruption governments that succeeded each other in kaleidoscopic mode, competing for control of financial flows in the interest of certain clan-oligarchic groups.

Some issues related to economic and energy security is considered in the works of foreign and Ukrainian scientists. The Ukrainian experts select: V. Barannik A Shevtsova, A. Smelkovskiy, L. Abalkin, and Benko, O. Vlasyuk, A. Mihaylenko. Management features in the fuel and energy sector were highlighted in the work of V. Alekperov, V. Bazilevich, J. Wilson, J. Vytvytskiy, V. Heyts, I. Gudkov, V. Hook.

Issues of strategic management at the meso- and micro levels in their works have been addressed L. Abalkina, I. Ansoff, A. Arefev, G. Babenko, V. Bushuev, V. Onishchenko, J. Galbraith, G. Goldstein, V. Grishko, I. Diyak, N. Krasnokutskaya, A. Komelina, A. Lyukshynov, V. Mykytenko, V. Muntiyany, A. Obolensky, H. Onischuk, I. Otenko, V. Pastukhova, V. Saprykyn, T. Serduk, L. Chernjuk etc.

However, all these studies relate to the basic paradigm of energy security with focus on its gas component. In conditions of accelerated transformation of the global economic, political, and technological conditions and the strengthening of integration processes is a necessity for the disclosure of scientific principles of fundamental change in the paradigm of the national energy supply.

The purpose of this study is to determine the priorities of the new paradigm as the basis for building independent national energy security provided the loss of control over gas flows and domestic reserves of carbohydrates in view of the fact that in the Fatherland conducted military operations in the area of potential occurrence of solid forms of carbohydrate.

As to energy supply, the Ukraine has potential coal reserves. This is mainly coal Class D (long-flame) and G (gas), which occurs mainly in Lugansk and Donetsk regions. Its main use - the fuel industry and individual farm. Delivery carried out by rail and road at any point.

In addition, the structure of balance reserves of coal in Ukraine is high quality coal - anthracite, whose share is 11.3% and stocks are present in different parts of the Donetsk coal basin in the form of layers of large capacity, mainly in sediments carboxylic and Permian systems. This territory of Luhansk and Donetsk regions, and extraction is carried out in the mines as deep as 1500 m. From the coal mines that falls on the hydrocarbon processing establishments (mining - coal preparation plants), where it is enriched and sorted fractions (size pieces) and then goes to consumers as a high-quality energy fuel and as a raw material in the steel industry (using the so-called thermal anthracite), as well as non-ferrous metallurgy, chemical and electrical industries.

Despite the relatively high availability of fossil energy resources, Ukraine finds itself in a very serious energy crisis that severely increased gas policy in neighboring countries, and the annexation of its own historical territory.

At present, the energy supply in Ukraine, as well as in the whole economy has developed quite a critical situation. Thus, according to statistics of the Ministry of Energy and Mines in the power system is observed an acute shortage of fuel. This is not surprising since, as of September 1, 2014, only 24 of the 91 mines belonging to the Ministry of Energy and Mines, operating in normal mode (it is 26.4%); another 49 mines supported mode for mining (ventilation and drainage); 6 are in restricted mode; 12 mines do not work, are flooded; stopped drainage facilities for 10 companies being liquidated, and another by the same company that is in preparation for liquidation.

Actually only a quarter of extractive coal industry of Ukraine is more or less working. Moreover, the production capacity of the complex on the border of maximum power. The reasons for the decline of the domestic coal industry were a number of diverse factors.

First of all, the impact of global trends in the coal industry. In particular, this tendencies of coagulation coal mining. In this area is dominated by Germany, the UK and Spain.

In addition, global practice policy of state regulation of the coal industry focused on the method of subsidies, which governments cover up to 30 percent of all costs associated with the increased cost of production, complexity of the conditions of production, regardless of ownership of the mine. Termination of subsidizing the coal industry takes place in Russia, Kazakhstan, Czech Republic, Slovakia. At the turn of Poland, while the government of the neighboring country only occasionally able to subsidize its own coal industry. In Ukraine, in 2012, the coal industry subsidies amounted to 10-13 billion USD.

According to the Decree of Ministers of Ukraine [1] for 2012-2013 was assumed to privatize 58 mines. Of these 29 mines of Donetsk region and 21 mine in Lugansk region, and 9 mines Volyn and Lviv regions. However, most of these state-owned coal enterprises virtually no investment attractive. And so they are seen by the government as candidates for closure, for which no specific plans for the closure was developed, and the possibility of modernization in general and not mentioned.

This trend is evident closure of mines since 2004. Thus, in 2004 planned to close 41 of mine in the Luhansk region and targets budget allocated 2.328 billion. USD., But the actual funding was only 938 million UAH, ie 40%. The real closure of these mines limited only simple power blackouts and flooding them. Physical closure limited only to the elimination of surface buildings. The consequences of such a disposal concept manifested itself almost immediately. Only at the close of 7 mines in Lugansk region encounter flooded settlements in the territory of 400 hectares for the period increased to area flooding thousands of hectares, in addition there are dangerous release of methane in the territory of 38 hectares and 5 hectares of contamination of radioactive waste Stakhanov region.

In 2013, the Ministry of Energy has identified 13 mines for privatization. According to statements by the President of State Property Fund Alexander Riabchenko, privatization of coal mines was held «under the new procedure for Ukraine», namely unprofitable mines should be sold for a symbolic price - one hryvnia - because who can invest the most money in the firm. Officially, the privatization of the mines had to save billions of funds spent from the state budget to support loss-making industry. Since privatization scheme mines prepared for sale for one hryvnia included mandatory upgrading at public expense just in front of the privatization procedure. Thus, in private hands must fall is almost new upgraded mine.

In the same year, the Cabinet of Ministers of Ukraine shall order the transfer of corporatization 9 state coal mines in 2014. This meant that the full privatization of the country's coal assets deposited as at least three years. The official reason for this decision - an unprecedented surplus of coal in the domestic market, ie the excess carbon in the warehouses of Ukrainian power plants, which in April 2013 exceeded 5 million tons. That is, the state-owned mines and power plants was observed reboot inventory coal.

In addition, at the end of 2013 observed fall of coal in Ukraine and the main causes of this decline were identified reducing electricity consumption across the overall decline in industry and unprecedented increase in the illegal mining of coal in the mines – «pits». And it's officially declared ex president Viktor Yanukovich promising that the issue of surplus coal will be solved by the construction of factories for processing into synthetic gas.

The current government policy of eliminating mines has not changed. Thus, within the coal industry restructuring is planned to close 46 mines of Donetsk and Lugansk regions by the end of 2017.

This indicates that the Ukrainian government of any composition fully understand the state of the industry, but practical and effective measures to revive the coal industry is not able to offer, and completely eliminate the industry dares. And privatization mechanism in the coal sector with government representation serves as a delaying elimination of all domestic coal industry. Thus, it causes acceleration of the crisis as the fuel energy country and in the national economy as a whole.

Viability of the Ukrainian coal industry takes care the European Union. Thus, in September 2008 the EU and Ukraine launched a project «Coal Sector Policy Support Programme» financed by the European Union, with a budget of 8.9 million euro and duration of 28 months. The project was implemented by a consortium HullaandCo, HumanDynamicsKG, which is located in Austria and which includes the following companies: RoyalHaskoning, GARR, MWH, Kopex. Beneficiary of the project was the Ministry of Coal Industry of Ukraine.

The overall objective of the project - is to support Ukrainian stakeholders in substantially the development and restructuring of the coal industry, using the approach of social responsibility and economic efficiency. At the same time and support of the Ministry of Coal Industry of Ukraine and other stakeholders in a significant improvement of safety standards by providing a grant scheme to finance innovative proposals in the field of mine safety.

In 2013, Ukraine's Cabinet approves an agreement with the European Union funding program «Continued support of the Energy Strategy of Ukraine». The total amount of assistance provided by the EU for the implementation of this program will amount to 45 million euros. According this program, expected to meet the demand for energy resources from domestic resources, and this determines the average growth rate of 71% extraction of coal and 115% for natural gas. By 2030, coal will account for 25.8% of total energy production. There is a gradual decline in imports, which in 2030 will meet 11.9% of the total energy demand [2].

In 2013, coal production in Ukraine was held by 143 large mines, including the 98 public and 45 private as well as 52 small private coal mines. This provided a total production 83.7 million tons, of whom 24.1 million tons at state mines (28.8%) and 59.6 million tons (71.2%) in private.

Between January and September 2014 in Ukraine is observed decline in coal production by 13.2%, representing 53.4 million tons. In September, the coal production decreased by 50% - to 3.4 million tons. Coal consumption in Ukraine is also decreased. For nine months, this decline of 6.6% in the same period of 2013. Coal consumption in September declined by 35.9% - to 2.1 million tons.

A partial solution to an extremely difficult situation is to increase domestic coal production in the Dnipropetrovsk region and western regions. However, this measure is clearly inefficient. After the increase of coal requires institutional arrangements and basic - a very significant financial revenues, which are completely absent in the country, because the reserve fund focused exclusively Ukraine in support of military operations of the army and the National Guard. On the other hand, when a catastrophic increase in Ukraine's debt reserve fund exhausted. Therefore, the impact of the national increase of domestic production will provide under favorable conditions (unfortunately, they are not completely Ukraine) maximum increase in domestic coal production at 0.2 mln. tons. It is, so to speak, can «instant effect» while total absence of control of economy of Ukraine

According spending last year, Ukrainian thermal power plants need 3 million tons of coal. However, almost 40% of this amount was accounted for by thermal power plants, which are now in actual war zone and government interference in their activities are not expected. Therefore, part of

the energy grid, which is controlled by the Ukrainian government should be about one million tonnes, taking into account the increase of production in other regions.

Today, the heat generation on the verge of stopping. TPPs burn remains of coal. On September 26 from accumulated reserves for the winter left 0.5 million tons. Given the lack of sufficient amounts of coal and gas only way to settle the imbalance supply and demand is turning off consumers.

The government faced an urgent problem is the supply of energy resources, at least during the heating season the country. Therefore, the issue of import of coal was inevitable, because in the short term - is the only solution to the problem of energy supply of the country.

According to statistics review by 8 months of 2014 compared to last year, the export of coal from Ukraine increased by 1.3 million tons, or 26% and amounted to almost 6.2 million tonnes. However, in August also increased coal production and imports by 30%.

The decision to purchase coal in South Africa the government does not argue. According to prices, African coal more expensive than Ukrainian. Thus, the South African coal costs 91 USD per ton, and Ukrainian slightly more than 50 USD.

The explanation for this choice is quite simple. Given the fact that in May 2014 the actual cost of 1 ton of marketable coal production amounted to 1651.1 UAH, compared with the same period in 2013 increased by 217.6 UAH, (15.2%). In January-May this year, the actual cost of 1 ton of marketable coal production (1452.4 UAH). Less than planned at 63.1 UAH. Compared with January-May 2013 the cost of 1 ton of marketable coal production increased by 44.1 UAH, (3.1%). So it turns out that a ton of coal in May 2014 cost the mines in 1651 UAH, and they sold it to 662.6 UAH.

The difference is explained by 988.4 UAH subsidy policy when the production cost of coal at state mines was several times higher than the price of coal on the Ukrainian market. During 2013 the amount of these subsidies amounted to 14 billion USD.

Therefore, the arithmetic is simple: compared to the import price of 91 dollars per ton Ukrainian price is 121 dollars (including the 13 hryvnia exchange rate per US dollar), the government saves 30 dollars per tonne. Due to the volume of supply 1 million tons of coal, Ukrainian budget saves 30 mln dollars every year. The total amount of the transaction to import coal to public and private enterprises as a whole amounted to 5.6 million tons of coal by the end of 2015. Contract provides that delivered 250 thousand tons monthly.

In general, the import policy of Ukraine regarding the content of coal is not sufficiently clear and at first did not understand. Therefore journalist M. Ravreba points to existing corruption scheme since purchase extremely far (Ukraine traditionally across the coal companies successfully bought the Karaganda coal and locally diluted domestic anthracite), signed an agreement very quickly, without formality untempered [3].

However, on a global vision of this policy is quite pragmatic - the government is advantageous this situation in the coal industry. Imported coal is supplied to the government solved the main problem - is urgent closure of unprofitable Ukrainian state form of property mines. And this closure is solved independently and with good reason - war, you need to drop everything for the victory over the enemy, and mine definitely a problem can be solved, but after the victory. At first glance, the war deducted government's failure to tackle the country's massive energy task, because in a peaceful environment that would the government was not a problem of mine closure it is simply not advanced in priority to their tasks.

Let's stop at the primary node of imported coal from South Africa. This port terminal, because at such distances, the best option - maritime traffic. Also relevant infrakstrurna security, though partly in Ukraine available.

Thus in the turnover of commercial seaports Ukraine coal transshipment volume in recent years, each year is 10,4-11,1 million t / y (from 9.4 to 13.8% of total turnover).

Volumetric (at 1m t / d or more) and efficient shipment of coal produced in Ukraine only The Southern ports (36.6%), Mariupol (30.8%), Ishmael (11.8%), Port Kerch (6.4%), which has been lost. Unloading of large bulk carriers with coking coal for the domestic steel industry is

available almost exclusively in the South. But the military defeat in the south of Donetsk region led to the blockade of one of the two coal ports of Ukraine - Mariupol. South of the country remains without a serious military cover up to the western border. It is possible that where the militia of the Donbas, Lugansk, which are armed with serious armored vehicles, make a throw to Odessa, completely cut off sea supply of coal for the rest of Ukraine. Of course, while there are many factors that hinder this development: a large group of Armed Forces in the north of Donbass factors in world politics, the lack of force militia. However, the trend is that the advantage of the military strength of the army Ukraine almost completely lost, and in the political sphere, while compromises could not be found. It is possible that in the near future Ukrainian official new elected government will face the challenge of finding new ways of transportation of coal and therefore this problem requires a separate detailed research.

Another direction to solve the problem of energy is placed the economy on energy efficiency. Calculations energy program coordinator of the National Ecological Centre of Ukraine (NECU) A. Denisenko, Ukraine loses 185 billion USD annually, precisely because of inefficient use of energy as consumes twice as much cold Norway, and more than Bulgaria, where the climate is similar, with the proportion consumption of housing fond- only 35% and 65% - for business and the public sector. Therefore, output - an implementation of energy saving projects. The implementation of such projects by calculation of «Energy Evolution» show that by increasing energy efficiency to the European level can reduce energy consumption in Ukraine almost doubled. However, it is necessary to take a number of organizational and administrative measures [4].

Exactly these organizational and administrative measures have questioned the effectiveness of such projects, as the cause activation of corrupt practices and abuse of redistribution of financial flows in favor of individual institutions and officials.

Citizens of Ukraine is fully aware of the situation when the promises and the Government has nothing to rely and independently began to insulate homes, installing water heaters, wood boilers, solar panels, meters, energy saving light bulbs to twist, to save water. It's a real policy of energy conservation.

Unfortunately, due to shadow schemes and corruption governmental mechanisms in Ukraine did not create sufficient strategic reserves of energy. This view stands the former chairman of the Foreign Intelligence Service Mikhail Malomuzh. However, his opinion relates purely military aspect, strategic reserves of energy in the event of emergency situations and military threats.

Therefore, all the Ukrainian innovative projects, including energy, were braked by monopolies that controlled the traditional forms of energy. Moreover, future projects blocked even at the level of then government, some members of which were involved in shady energy schemes.

Thus, the main cause of loss of energy security, the national economy is and remains a powerful energy monopoly. Therefore, the necessary political steps that would ensure full control of the monopoly forces and not just energy. And therefore the conflict in southeastern Ukraine - is evolutionary progress of civilization, when directly determined the viability of new systems of energy. Unfortunately, the old system at the peak of development, and the new just outlined. Only by understanding the conflict of paradigms energy possible peaceful resolution of all problems of the national economy. This requires change, primarily worldview as every citizen, and politicians and bureaucrats.

References:

1. Про затвердження переліку об'єктів державної власності, які підлягають приватизації у 2012-2014 роках, Кабінет Міністрів України; Постанова, Перелік, Критерії від 19.09.2012 № 987, Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/987-2012>
2. Центр досліджень енергетики, Режим доступу <http://eircenter.com/ua-analiitika/korotka-oczinka-opovlenogo-proektu-energetichnoyi-strategiyi-ukrayini-do-2030/>
3. Газета «Антифашист» - Україна стала завозить уголь из ЮАР. На польский и казахский денег нет, від 25 жовтня 2014 року, Режим доступу <http://antifashist.com/item/ukraina-stala-zavozit-ugol-iz-yuar-na-polskij-i-kazahskij-deneg-net.html#ixzz3Hj4ninUk>
4. Науково-технічна спілка енергетиків та електротехніків України. Центр громадського інформування з проблем паливно-енергетичного комплексу. Інформаційно-аналітичне дослідження стану паливно-енергетичного комплексу України, - Режим доступу <http://195.78.68.67/minugol/doccatalog/document?>

Tytarenko O.S.
postgraduate
Poltava State Agrarian Academy, Ukraine

CHARACTERISTICS OF BREAD MARKET AND BAKERY PRODUCTION DEVELOPMENT PROSPECTS IN UKRAINE

Титаренко О.С.
аспірант
Полтавська державна аграрна академія, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ ХЛІБА ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Characteristics of the bread market in Ukraine based on the summary statistical information is given in the article. The main problems of development and specific conditions of bakeries are determined. Soundly promising areas to enhance the functioning and development of enterprises baking industry.

Keywords: *baking industry, market bread, baking industry enterprises.*

На основі зведеної статистичної інформації у статті наведена характеристика ринку хліба в Україні. Визначено основні проблеми розвитку та специфічні умови роботи хлібопекарських підприємств. Обґрунтовано перспективні напрямки підвищення ефективності функціонування та розвитку підприємств хлібопекарської промисловості.

Ключові слова: *хлібопекарська галузь, ринок хліба, підприємства хлібопекарської промисловості.*

Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України, призначення якої – безперервне забезпечення виробництва хліба, хлібобулочних виробів та інших борошняних виробів у обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки [1, с. 11].

За даними Держкомстату України хлібопекарськими підприємствами всіх форм власності, які звітують перед статистичними органами, щорічно в Україні виробляється близько 2 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів, понад 70 відсотків від загального обсягу випікають великі промислові підприємства, решту – приватні пекарні, мережа торгівлі, великі супермаркети та інші виробники.

Структуру основних виробників хліба та хлібобулочних виробів в Україні можна охарактеризувати так (рис.1):

- 72 % хліба і хлібобулочних виробів випікають промислові хлібозаводи, розташовані в містах і районних центрах. Їх близько 400;
- 6 % хліба виробляють підприємства колишньої системи Укрпродсоюзу. Таких хлібозаводів близько 500. Як правило, вони невеликої потужності і обслуговують сільську місцевість;
- 1,5-2 % хліба припадає на частку підприємств Укрпродсоюзу;
- близько 20 % хліба і хлібобулочних виробів випікають приватні малі пекарні [3, с. 100].

До 1996 року в Україні існував мораторій на приватизацію хлібопекарських підприємств. На сьогодні практично всі хлібозаводи приватизовані. В основному шляхом перетворення у відкриті акціонерні товариства.

При цьому слід враховувати, що значна частина хліба виробляється малими підприємствами, які працюють на єдиному фіксованому податку та не звітують перед статистичними органами за кількість виробленої продукції. У сільській місцевості значна частина населення випікає хліб в домашніх умовах. В останні роки через виникнення на ринку виробників хліба підприємств інших форм власності, потужності підприємств з виробництва хліба та хлібобулочних виробів використовуються у середньому лише на 40 – 45 відсотків (крім Києва та окремих обласних комбінатів). Це свідчить про те, що хлібопекарська галузь забезпечена потужностями, які здатні щоденно виробляти близько 400г хлібобулочних

виробів в розрахунку на одного жителя країни за норми 277г, і має можливість повністю забезпечити потреби населення в цій продукції [1, с. 12].

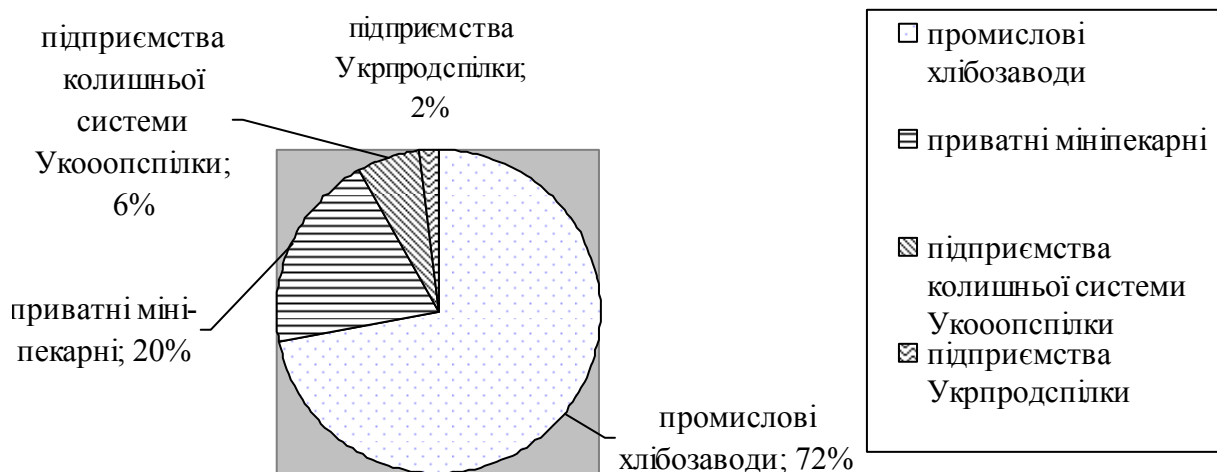


Рис. 1. Структура основних виробників хліба і хлібобулочних виробів в Україні

Що стосується міні – пекарень, точних даних кількості функціонуючих в Полтавській області немає, але за оцінками спеціалістів зосереджені вони переважно в сільській місцевості та ті, що функціонують при великих супермаркетах. Але вони не мають таких виробничих потужностей як у хлібокомбінатів, адже не мають змоги закуповувати борошно за твердими державними розцінками і в результаті їхня продукція має вищу собівартість і відповідно ціну. Також доречно було б зазначити, що переважна більшість населення починає свідомо підходити до підбору продуктового кошика і продукція міні – пекарень не користується великим попитом, через використання у виробництві консервантів, поліпшувачів, розпушувачів, що відштовхує споживачів.

Таблиця 1

Динаміка виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні за 2009-2013 рр.

№ п/п	Показники	Один. вим.	Роки					Відхилення 2013р. до 2009р.	
			2009	2010	2011	2012	2013	абсолютне (+;-)	відносне, %
1	Виробництво хліба і хлібобулочних виробів в Україні	тис.т.	1828	1808	1769	1607	1511	- 317	82,7
2	Виробництво хліба і хлібобулочних виробів на одну особу в Україні	кг	39,7	39,3	38,6	37,0	34,3	-5,4	86,4
3	Індекс споживчих цін (хліб)	%	113,9	110,2	113,9	105,2	104,0	х	х

Розрахунки проведено за даними Держстату України [4]

Але враховуючи розгалужену їх мережу нині вони відіграють значну роль у хлібопекарській промисловості України. У великих містах останніми роками спостерігається тенденції укрупнення виробництва, малі підприємства витісняються великими підприємствами. Це має позитивні результати, адже створює умови для оптимізації логістичної роботи в галузі, удосконаленні та реконструкції підприємств – виробників, що дозволить знизити собівартість продукції і сприятиме підвищенні прибутковості та рентабельності виробництва.

Відповідно до офіційної статистики, динаміка обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні має стійку тенденцію до спаду (табл. 1).

Так, виробництво хліба та хлібобулочних виробів в Україні за останні 5 років знижувалося у 2013 році склало 1511 тис. т., в розрахунку на одну особу 34,3 кг., що на 17,3 % менше в порівнянні з 2009 роком. Цінова ситуація характеризувалася нестабільністю – індекси споживчих цін за 2009 – 2013 рр. відповідно становили 113,9; 110,2; 113,9; 105,2; 104,0.

Відповідно до норм споживання хліба, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 року № 656 „Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення” [2], раціональна норма споживання хліба на одну людину в рік становить 101 кг. Фактично за офіційними даними як в Україні в цілому, так і в Полтавській області вироблено менше 50 % від норми споживання.

До однієї з головних проблем хлібопекарської промисловості слід віднести випереджаюче зростання цін на борошно та паливно – енергетичні ресурси, виробники піднімають ціни з метою покриття витрат, проте стримуючі заходи держави не дозволяють підвищувати ціни на необхідний рівень для масових соціальних сортів хліба (яку виготовляються з першого та другого ґатунку борошна).

Специфіка роботи підприємств хлібопекарської промисловості в цілому, зокрема і в Полтавській області полягає в особливостях організаційно – технічного характеру, зокрема:

- організація роботи безперервності виробничого технологічного процесу та відсутності впливу фактора сезонності;
- наявність різних технологічних ліній (процесів) для забезпечення широкого асортименту продукції (випікання пшеничного, житнього, житньо – пшеничного, дієтичного хлібів, булочних, здобних виробів);
- потреба у безперебійному забезпеченні борошном належної якості та іншою сировиною, що безпосередньо впливає на якість та вихід готової продукції (вид, вологість, ґатунок).
- потреба в налагодженій, чітко узгодженій оптимізованій логістичній роботі хлібопекарських підприємств з підприємствами роздрібною торгівлі задля задоволення щоденних потреб населення, враховуючи специфічну характеристику продукції – нетривалий термін зберігання.

Що стосується економічних умов функціонування підприємств хлібопекарської промисловості, то основними характеристиками є:

- низька рентабельність галузі, що є наслідком регулювання цін на деякі масові сорти хліба під контролем держави.
- ринок хліба на 99,9 % представлений продукцією вітчизняного виробництва, що працює в умовах натурального господарства: виробництво дорівнює споживання.
- хлібопекарська галузь є високо конкурентною, визначальним фактором забезпечення високої економічної ефективності та конкурентної боротьби в сучасних умовах на ринку хліба є якість продукції та якість обслуговування.

Ще однією специфікою функціонування ринку хліба в Україні є відсутність діючого Закону України «Про хлібопечення в Україні», на папері існує лише його проект, який би мав регулювати відносини у хлібопекарській галузі в процесі виробництва, переробки, пакування, транспортування, зберігання та реалізації хліба та хлібобулочних виробів суб'єктами господарювання і забезпечувати атестацію, державне регулювання та контроль у сфері виробництва і реалізації хліба і хлібобулочних виробів.

На сьогодні в Україні діяльність підприємств хлібопекарської галузі регулюється на підставі законів України «Про забезпеченість та якість харчових продуктів», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про захист прав споживачів», «Про стандартизацію», «Про підтвердження відповідності», «Про акредитацію органів з оцінки відповідності» та інших нормативно – правових актів.

Разом з тим, значна частина матеріально-технічної бази спеціалізованих хлібопекарських підприємств морально застаріла та фізично зношена (зношеність основного технічного обладнання складає 60-80 відсотків).

Зростання витрат на сировину, матеріали та енерго ресурси, брак основних коштів не дає змоги оновлювати матеріальну базу підприємств сучасним прогресивним устаткуванням та впроваджувати сучасні технології (виробництво заморожених напівфабрикатів, напіввипеченої продукції, її вакуумування, нарізання та пакування готових виробів тощо) [1, с. 11].

Таким чином, головними проблемами хлібопекарської галузі є: державне регулювання господарської діяльності підприємств хлібопекарської промисловості через адміністративне стримування цін на хліб, внаслідок чого відбувається різке зниження рентабельності галузі, використання борошна низької якості, низький коефіцієнт використання виробничих потужностей та значне зношення устаткування, недостатній захист споживачів хліба та хлібопродуктів від неякісної продукції (вміст шкідливих речовин для здоров'я людини), відсутня внутрішня підтримка цін і виробників при встановленні фіксованих цін на продукцію.

В результаті проведених досліджень необхідністю є визначення перспективних напрямків підвищення ефективності функціонування та розвитку підприємств хлібопекарської промисловості, а саме: створення стратегії розвитку хлібопекарських підприємств на ринкових засадах; технічне переозброєння підприємств; активізація інноваційної діяльності; ефективне використання трудового потенціалу; законодавче закріплення державного регулювання та контролю у сфері виробництва і реалізації хліба і хлібобулочних виробів через прийняття Закону України «Про хлібопечення в Україні», а також зниження адміністративного регулювання галузі та бюрократичних затримок в роботі Аграрного фонду, закріплення основою економічних відносин на ринку хліба – ринкових цін (під впливом попиту та пропозиції), які мають покривати всі витрати та забезпечувати прибуток. Стосовно виробництва соціального хліба, то в проекті закону передбачено, що органи державної влади та місцевого самоврядування можуть здійснювати замовлення на таке виробництво в необхідних обсягах за фіксованою ціною, але при цьому зобов'язані на кожну партію хліба надати дотацію виробнику в сумі, яка б забезпечувала рівень рентабельності не менше 15 % [5].

Література:

1. Галузева програма розвитку хлібопекарської галузі на період до 2015 року. / Наказ Міністерства аграрної політики від 20. 03. 2008 р. № 164. / Агрокомпас. – 2008. – № 9. – С. 11 – 15.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 14. 04. 2000 р. № 656.
3. Маркетингові аспекти діяльності суб'єктів ринку хлібобулочних виробів / І. О. Соловйов, О. О. Мурзак // Економіка АПК. — 2005. — № 2. — С. 100-106.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Проект Закону України «Про хлібопечення в Україні». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

Tkachev A.A.

Assistant Lecturer of Department of Economic Cybernetics
Donetsk National Technical University, Ukraine

DEVELOPMENT TRENDS OF IT-INDUSTRY IN CONTEXT OF COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

Ткачев А.А.

ассистент кафедры экономической кибернетики
Донецкий национальный технический университет, Украина

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИТ-ИНДУСТРИИ В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

The article examines the dynamics of Ukraine's economic development, its place in ranking and the level of competitiveness on the national economies of other countries; the dependence of national economy on the level of development of ICT-sector; identifies problem vectors in ensuring the competitiveness of Ukrainian economy and suggests ways to overcome the identified problems and to stimulate development of IT-industry.

Keywords: IT-industry, competitiveness, national economy, ICT-sector, the Global Competitiveness Index.

В статье исследована динамика развития экономики Украины, ее место и уровень конкурентоспособности относительно национальных экономик других стран; установлена зависимость конкурентоспособности национальной экономики от уровня развития ИКТ-сектора; выявлены проблемные вектора в обеспечении конкурентоспособности экономики Украины и предложены направления по преодолению выявленных проблем и стимулированию развития ИТ-индустрии.

Ключевые слова: ИТ-индустрия, конкурентоспособность, национальная экономика, ИКТ-сектор, индекс глобальной конкурентоспособности.

Введение. В современных условиях информационной экономики резко возрастает значимость информационных технологий и информации как важнейшего национального ресурса страны. На сегодняшний день основная доля мировых инноваций, открытий и достижений науки и техники направлены именно в сферу обмена и хранения информации, обеспечивая тем самым эффективное взаимодействие субъектов экономических отношений и их широкий доступ к мировым информационным ресурсам. Информация приобретает особое значение в экономической системе каждого государства, а основными факторами, способствующими развитию экономики, выступают сферы, предлагающие услуги коммуникации, производство информационных технологий и программного обеспечения.

Наряду с возрастающей значимостью информационного сектора экономики, следует отметить, что ИТ-рынок является одним из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики и всецело зависит от уровня развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Вместе с тем ИКТ-сектор выступает фактором роста конкурентоспособности национальной экономики, полноценное использование информационных ресурсов содействует развитию предприятий всех отраслей и сфер народного хозяйства и тем самым обеспечивает стабильный экономический рост.

Анализ исследований и публикаций. Различным аспектам исследования информационно-коммуникационных технологий и ИТ-рынка в постиндустриальной экономике посвящены труды таких ученых, как: Г.Л. Багиев, Д. Бел, А.А. Демин, Т.О. Загорная, В.Л. Иноземцев, С.Б. Лавров, Ю.А. Мирясов, Т. Стоуньер, В.М. Тарасевич, В.П. Терин, Э. Тоффлер, В.В. Трофимов, А.А. Чернов, С. Шуман и др. Однако, несмотря на высокую значимость и существенную роль ИТ-индустрии в социально-экономическом развитии страны и общества, остаются не в полной мере изученными многие актуальные вопросы комплексного развития ИКТ, в частности современные тенденции развития информационного сектора и влияние информационно-коммуникационного фактора на конкурентоспособность национальной экономики. **Цель статьи** – исследование современных тенденций развития ИТ-индустрии в Украине и мире, оценка степени влияния ИКТ-фактора на конкурентоспособность национальной экономики.

Основные результаты. На современном этапе развитие экономики любой страны тесно связано с такими показателями, как инновационность, конкурентоспособность, продуктивность. Украина в Рейтинге глобальной конкурентоспособности стран [1] в 2013 году лишилась 11 позиций по сравнению с 2012 годом и заняла 84-е место из 148, а в 2014 году, поднявшись в рейтинге на 8 позиций, заняла 76-е место [2]. Согласно данному рейтингу, Украина относится ко 2-й группе стран, в которых экономический рост зависит от роста эффективности рынков и уровня образования. При этом Россия по итогам 2014 года опережает Украину на 23 позиции, занимая 53 место (поднявшись за последний год на 11 позиций), и характеризуется трансформацией из 2-й группы в 3-ю (в 3-й группе находятся, как правило, развитые страны, где экономический рост зависит в большей степени от инноваций). В расчет индекса глобальной конкурентоспособности (далее – GCI) включены более 150 показателей, которые характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Все показатели объединены в 12 групп, определяющих уровень конкурентоспособности экономики каждой из анализируемых стран [3]: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

Конкурентоспособность национальных экономик тесно связана с развитием ИТ-индустрии, о чем свидетельствуют результаты регрессионного анализа данных за 2014 год по всем странам, принимающим участие в рейтинге (рис. 1).

Уравнение полученной регрессионной зависимости имеет вид:

$$y = 0,319 \cdot x + 3,165, \quad (1)$$

где y – индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI), $y \in [1;7]$;

x – индекс развития ИКТ-сектора (ICT use index), $x \in [1;7]$.

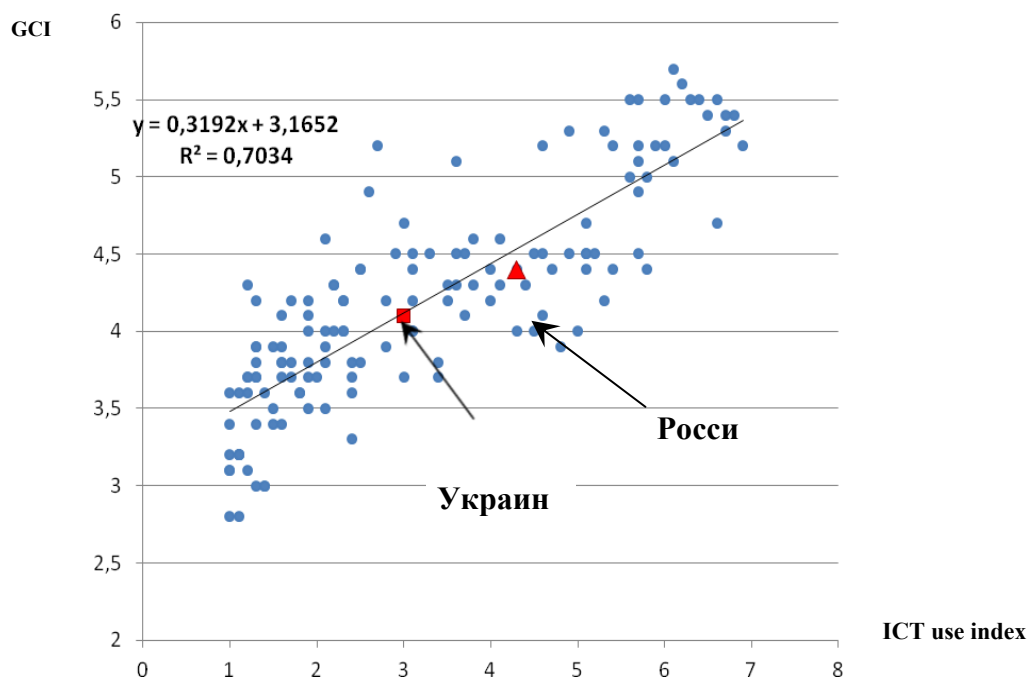


Рис. 1. Зависимость индекса глобальной конкурентоспособности от индекса развития ИКТ-сектора (построено на основе данных [2])

Значение коэффициента детерминации $R^2 = 0,703$ свидетельствует о значительной тесноте связи между исследуемыми величинами.

Индекс развития ИКТ-сектора является групповым показателем и включает: количество пользователей сети Интернет (%), количество точек подключений к проводным сетям (шт. / 100 чел.), пропускную способность сети на одного пользователя сети Интернет (Кбит/с, Мбит/с), мобильный широкополосный доступ в Интернет (шт. / 100 чел.).

Таким образом, конкурентоспособность национальных экономик тесно связана с развитием ИКТ-сектора прямо пропорциональной зависимостью, т.е. чем лучше развит ИКТ-сектор, тем большей конкурентоспособностью характеризуется экономика страны.

На рис. 2 представлен индекс глобальной конкурентоспособности экономики Украины в разрезе отдельных векторов.

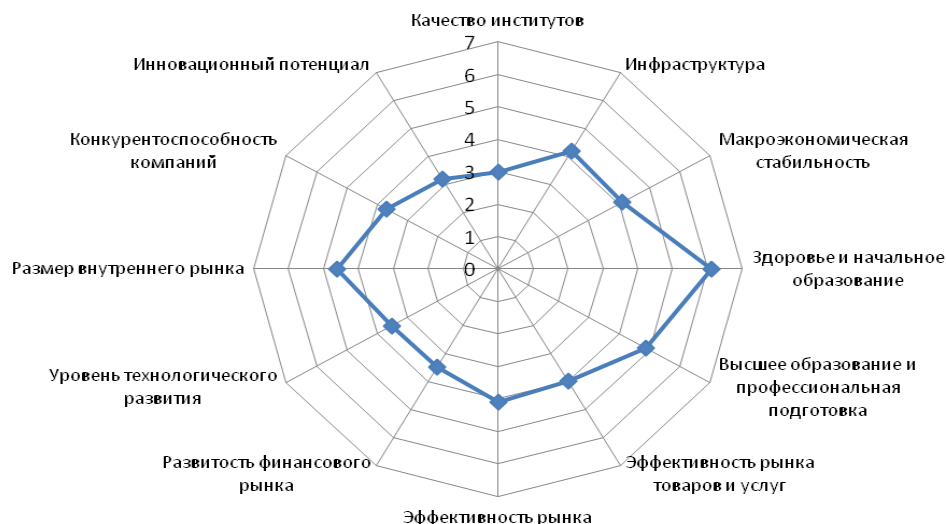


Рис. 2. Групповые показатели, составляющие GCI Украины (построено на основе данных [2, с. 372-373])

Как видно на рис. 2, «слабыми сторонами» экономики Украины являются следующие: уровень развития институтов (включает прозрачность и слаженность законодательного регулирования, уровень физической и юридической безопасности), низкая макроэкономическая стабильность, уровень технологического развития (включает уровень технологических внедрений и индекс развития ИКТ-сектора), а также низкий инновационный потенциал.

Повышение конкурентоспособности национальной экономики в Украине, как правило, связано с применением различных налоговых льгот, чего недостаточно для достижения уровня конкурентоспособности, аналогичного уровню развитых стран. Помимо налоговых льгот необходимо также совершенствование законодательства, регулирующего пользование информационными продуктами и услугами, интеллектуальными правами собственности, а также снижение стоимости финансовых ресурсов, используемых для целевого финансирования ИТ-индустрии и инновационного инвестирования.

Основными потребителями ИТ-продуктов и услуг в развитых и развивающихся странах являются государственные компании, финансовые организации, телекоммуникационные операторы.

Ситуацию, сложившуюся на Украине, характеризует тот факт, что в мировом рейтинге развития Электронного правительства E-Government Survey 2012 [4] Украина заняла 68-е место – это самая низкая позиция (без учета Молдовы) по сравнению с соседними странами (см. табл. 1).

Данный рейтинг используется в ООН и свидетельствует о готовности государственных органов в 193 странах использовать ИКТ в предоставлении государственных услуг.

В мировом рейтинге Networked Readiness Index 2012, характеризующем уровень развития информационно-коммуникационных технологий в странах и его влияние на государственную конкурентоспособность, Украина заняла лишь 75-е место [5]. Это можно

назвать вполне закономерным, учитывая то, что в Украине слабо развит внутренний ИТ-рынок, ИКТ-сектор финансируется на недостаточном уровне, а также слабая заинтересованность как предприятий, так и государственных структур во внедрении информационных технологий, что препятствует Украине выше подняться в рейтинге.

Таблица 1

**Страны Восточной Европы в рейтинге развития Электронного правительства
в 2012 году**

<i>Страна</i>	<i>Место</i>
Россия	27
Литва	29
Венгрия	31
Латвия	42
Польша	47
Белоруссия	61
Румыния	62
Украина	68
Молдова	69

При этом к сильным сторонам Украины относятся факторы человеческого капитала (высокий уровень грамотности взрослого населения и охват населения высшим образованием), низкая цена услуг мобильной связи и пользования Интернет. Основой для конкурентного преимущества Украины в виде человеческого капитала является низкая стоимость рабочей силы, академическая школа, обеспечивающая хорошую теоретическую подготовку, а также способности людей.

Следует также отметить, что в рамках квотирования европейских национальных рынков возрастет спрос в квалифицированных ИТ-специалистах вследствие дефицита кадров в этой сфере. Поэтому в ближайшем будущем будет нарастать проблема оттока ИТ-специалистов.

По оценкам фонда AVentures Capital, в Украине уже сформирована перспективная ИТ-индустрия [6]. В украинских ИТ-компаниях работают около 100 тысяч высококвалифицированных программистов. В настоящее время Украина находится на первом месте по количеству разработчиков в Восточной Европе (без учета России), и количество ИТ-специалистов в стране растет.

Выводы. В структуре современной экономики развитых стран определяющую роль играют отрасли с высоким удельным весом нематериального, человеческого капитала (т.е. со значительной долей добавленной стоимости в отличие от слаборазвитых стран, экспортирующих сырье), такие, как образование, наука, интеллектуальные услуги, высокотехнологичное оборудование, информационно-коммуникационные технологии.

За прошедшие несколько лет в Украине стало очевидным, что предоставление налоговых льгот не является достаточным условием создания конкурентных преимуществ для украинских ИТ-компаний и работы ИТ-специалистов. В рамках государства для развития ИТ-индустрии в Украине необходимо следующее:

- осуществление мероприятий, направленных на стимулирование внутреннего спроса на ИТ-продукты и услуги (например, большинство проектов украинских компаний по разработке программного обеспечения ориентированы на иностранных заказчиков, а внутренний рынок остается на низком уровне), в том числе предоставление приоритета ИТ-продуктам и услугам украинских разработчиков при выполнении закупок в государственном секторе, а также стимулирование использования предприятиями ИТ-продуктов и услуг украинского производства путем частичного субсидирования или снижения налоговой нагрузки;

- регулирование трудовых отношений (для предупреждения оттока

высококвалифицированных ИТ-специалистов в другие страны);

- дальнейшее совершенствование законодательства, регулирующего отношения, связанные с интеллектуальной собственностью;
- поддержка венчурных инвестиций.

Литература:

1. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012–2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2012/09/05/4949>.
2. The Global Competitiveness Report 2014–2015 : Full Data Edition. – Geneva : World Economic Forum, 2014. – 565 p.
3. Methodology. The 12 pillars of competitiveness [Electronic resource]. – Access mode : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/view/methodology>.
4. E-Government Survey 2012 / Department of Economic and Social Affairs. – United Nations, New York, 2012. – 160 p.
5. Еремин Д. Информационные технологии в Украине [Электронный ресурс] / Д. Еремин. – Режим доступа : <http://dou.ua/lenta/articles/it-in-ukraine>.
6. Could Ukraine Be The Next Silicon Valley? By Greg Satell 11/24/2014 [Electronic resource]. – Access mode : <http://adventurescapital.com/blog>.

Umbitaliev A.D.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Kydyrova Zh.Sh.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kulanova D.A.

Candidate of Economic Sciences

South Kazakhstan state university of M. Auezov, Shymkent, Kazakhstan

MONITORING OF THE CONDITION OF DEVELOPMENT BUSINESSES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Умбиталиев А.Д.

д.э.н., профессор

Кыдырова Ж.Ш.

к.э.н., доцент

Куланова Д.А.

к.э.н.

*Южно-Казахстанский государственный университет им. М. Ауэзова, Шымкент,
Казахстан*

МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В статье рассмотрено современное состояние развития предпринимательства в Республике Казахстан и с учетом мирового опыта предложены пути оценки эффективности осуществляемых мер поддержки со стороны государства. Также в статье на основе изучения отечественных аналитических материалов дается ряд рекомендаций по осуществлению мониторинга в сфере малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: предприниматель, малый и средний бизнес, государственная поддержка, мониторинг

In article the current state of development of business in the Republic of Kazakhstan is considered and taking into account world experience ways of an assessment of efficiency of the carried-out support measures from the state are offered. Also in article on the basis of studying of domestic analytical materials a number of recommendations about implementation of monitoring in the sphere of small and medium business is made.

Keywords: the businessman, small and medium business, state support, monitoring

В Республике Казахстан оказывается комплексная государственная поддержка малого и среднего бизнеса. С каждым годом роль малого бизнеса усиливается. Малый и средний бизнес создает новые рабочие места, способствует внедрению инноваций, развитию отраслей, снижению последствий кризисных «ударов», и положительной динамике роста

экономических показателей. Однако данные меры до конца не доходят до многих предпринимателей, которые проживают в разных регионах Казахстана. Поэтому необходимо разработать специальную научно-обоснованную методологию по мониторингу состояния развития предпринимательства и бизнес-климата в стране. Это в свою очередь будет основным рычагом для своевременного принятия необходимых решений государством и направления адресной помощи предпринимателям.

В этой связи, особую актуальность приобретают вопросы разработки четкого механизма мониторинга деятельности государственных органов по соблюдению законодательства в сфере поддержки предпринимательства Республики Казахстан. Это позволит определить четкие приоритеты государственной политики поддержки предпринимательства, установить приоритеты при разработке новых инструментов для развития быстрорастущего инновационного МСБ, с целью оказания им целевой точечной поддержки [1].

Меры по поддержке предпринимательства в основном реализуются через Программу «Дорожная карта бизнеса-2020», целью которой является развитие предпринимательства, в первую очередь малого и среднего, со смещением акцента на посткризисное развитие, сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Для дальнейшего совершенствования финансовой и институциональной поддержки предпринимательства требуется выработать инструменты по оценке эффективности Программы «Дорожная карта бизнеса-2020» и других мер поддержки предпринимательства.

Глобальный мониторинг предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) является проектом ведущих бизнес-школ мира по организации исследований развития предпринимательства и обмену информацией о состоянии предпринимательской активности. GEM представляет собой крупнейший исследовательский проект, направленный на формирование базы данных о предпринимательстве, которая ежегодно обновляется и является источником информации для всестороннего анализа предпринимательства на национальном и глобальном уровнях.

Согласно GEM предпринимательство это - любая попытка создать новое предприятие или новый бизнес, - например, самозанятость, учреждение новой предпринимательской фирмы или расширение уже существующего бизнеса, предпринимаемая физическим лицом, группой физических лиц или уже существующей фирмой [2].

Таким образом, специфические региональные черты рамочных условий предпринимательской деятельности характеризуют социальную среду и государственную политику в области поддержки предпринимательства.

Анализируя данные по GEM, можно [3]:

- провести сравнение уровней предпринимательской активности между странами;
- установить факторы, влияющие на уровень предпринимательской активности (как стимулирующие, так и ограничивающие предпринимательскую деятельность);
- определить то, как различия в уровнях предпринимательской активности связаны с экономическим ростом.

В проекте GEM выделяются следующие типы предпринимателей:

- потенциальные предприниматели - те, кто пытаются начать свое дело, планируют организацию бизнеса;
- ранние предприниматели, в том числе нарождающиеся предприниматели - те, кто в течение предыдущего года предпринимал активные действия по созданию бизнеса; они владеют долей в созданном бизнесе, однако они не получают доходы от предпринимательской деятельности;
- владельцы вновь созданного бизнеса - те, кто управляет вновь созданным предприятием и получает доход от его деятельности более трех, но менее 42 месяцев;
- устоявшиеся предприниматели - те, кто владеют и управляют бизнесом и получают связанные с этим доходы более 42 месяцев.

Уникальной особенностью проекта является возможность проанализировать группы потенциальных и нарождающихся предпринимателей, информацию о которых невозможно получить из официальных статистических источников.

На основе опросов, проводимых в рамках Глобального мониторинга предпринимательства (GEM) по выявлению уровня знаний, как начать бизнес и какое отношение к этому, направленных на создание международного эталона, разработаны Программы мониторинга корпоративной культуры, целью которых является измерение потенциала общественной корпоративной помощи и самопомощи.

Предпринимательская активность является многосторонним понятием и описывает вовлеченность населения в создание новых компаний, управление растущими и устоявшимися компаниями, а также закрытие бизнеса. Предпринимательская активность - это динамический процесс, поэтому анализируются различные стадии развития предпринимательства: от замысла создания компании - к нарождающимся предпринимателям и до ранних и устоявшихся компаний.

В Республике Казахстан информация о состоянии развития предпринимательства в разрезе отраслей, регионов может быть получена из следующих источников:

1. Данные Агентства РК по статистике, территориальных органов Агентства по статистике – департаментов статистики по развитию предпринимательства в РК в разрезе регионов, по отраслям экономики.
2. Данные ведомственной статистики государственных органов. Показатели деятельности государственного органа в сфере развития предпринимательства.
3. Данные о выполнении показателей Стратегических планов госорганов, реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» и др.
4. Данные международных рейтинговых агентств.
5. Информационные ресурсы государственных органов.

Информация о результатах проведенных реформ в Казахстане по улучшению бизнес климата представлена в ежегодных отчетах Всемирного Банка «Doing Business». В отчетах показано место Казахстана из 183 стран по созданию условий для бизнеса по 10 индикаторам. Ежегодно постановлением Правительства РК утверждается Комплексный план по улучшению индикаторов рейтинга «Doing Business» Всемирного Банка (табл. 1).

Таблица 1

Индикаторы рейтинга «Doing Business» и ответственные государственные органы по индикаторам

Индикатор рейтинга «Doing Business»	Ответственный государственный орган
Открытие предприятий	Министерство юстиции
Регистрация собственности	Министерство юстиции
Получение разрешения на строительство	Комитет по делам строительства
Наем рабочей силы	Министерство здравоохранения и социального развития
Подключение к системе электроснабжения	Министерство индустрии и торговли
Ликвидация предприятий	Министерство финансов
Обеспечение исполнения контрактов	Министерство юстиции
Международная торговля	Министерство индустрии и торговли
Налогообложение	Министерство финансов
Защита инвесторов	Национальный банк

Составлено авторами с использованием источника [4]

Информация о показателях развитости бизнеса в Казахстане и места страны из 142 стран мира представлена в ежегодных отчетах Всемирного Экономического Форума об итогах рейтинга Индекса глобальной конкурентоспособности [4].

В целом, методология мониторинга должна обеспечивать сбалансированное соответствие принципов, стратегий, целей и задач, что способствует улучшению потенциала

предпринимательства и бизнес-условий. Каждый из уровней реализации мониторинга представлен в табл. 2.

Таблица 2

Система осуществления мониторинга

Уровень	Показатели
Республиканский уровень	<ul style="list-style-type: none"> - Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020; - Государственные программы по поддержке бизнеса; - Индикаторы рейтинга Всемирного банка «Doing Business»; - Мониторинг данных государственной статистики.
Отраслевой уровень	<ul style="list-style-type: none"> - Стратегические планы государственных органов; - Программы по поддержке бизнеса «Инвестор-2020», «Производительность-2020»; - Анализ данных государственной статистики по отраслям; - Мониторинг данных ведомственной статистики; - Мониторинг информационных ресурсов госорганов.
Региональный уровень	<ul style="list-style-type: none"> - Стратегические планы акиматов и государственных управлений; - Программы по поддержке бизнеса «Экспорт-2020», «Дорожная карта бизнеса-2020», «Занятость-2020»; - Мониторинг данных региональной статистики

Составлено авторами с использованием источника [1]

Постоянного мониторинга требует также бизнес-климат, т.е. комплекс условий, в которых функционирует бизнес. К основным условиям, способствующим развитию предпринимательства относятся:

- политическая стабильность;
- макроэкономическая стабильность;
- предсказуемость или прогнозируемость экономической ситуации;
- прозрачность законов и подзаконных актов, а также их четкая реализация на практике;
- развитая производственная инфраструктура и др.

С учетом этих условий на данное время бизнес-климат оценивается по данным международных рейтинговых агентств – Всемирного банка и Всемирного экономического форума, которые можно использовать при мониторинге.

Литература:

1. Аналитический отчет «Диагностика состояния развития МСБ и разработка рекомендаций по совершенствованию государственной политики поддержки и развития МСП». Астана, 2011.
2. Entrepreneurial Attitudes Versus Entrepreneurial Activities, Global Entrepreneurship Monitor.
3. http://gtmarket.ru/files/news/3908/GE_Global_Innovation_Barometer_2012.pdf
4. <http://www.damu.kz>

Khaustova V. Ye.

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor

Oliynyk A.D.

Research Associate

Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine, Kharkiv, Ukraine

INDUSTRY OF UKRAINE: CURRENT STATE, TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Хаустова В.Є.

кандидат економічних наук, доцент

Олійник А.Д.

науковий співробітник

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, Харків, Україна

ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: ПОТОЧНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В статті аналізується поточний стан промисловості України, її територіальна структура та структура промислового виробництва, досліджуються тенденції розвитку, існуючі проблеми й диспропорції, а також пропонуються напрямки їх подолання.

Ключові слова: промисловість, тенденції розвитку, територіальна структура, структура промислового виробництва

In the article the current state of the industry, its territorial structure and the structure of industrial production, development trends, the existing problems and disparities are analyzed; ways for negotiation of the problems are suggested.

Keywords: industry, development trends, territorial structure, structure of industrial production

Важливою складовою економіки України є промисловість. Саме промисловість забезпечує створення найбільшого мультиплікативного ефекту в економіці кожної країни, формуючи попит на сировину, енергетичні ресурси, робочу силу, забезпечуючи значну частку валової доданої вартості (ВДВ) в загальному обсязі ВДВ країни.

Масштабність і значимість промисловості оцінюється за часткою промислової продукції в загальному обсязі випуску, часткою валової доданої вартості, питомою вагою штатних працівників, які зайняті у промисловості, та іншими показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Промисловість в економіці України

Показник	2002 р.	2013 р.	Відхилення, %
1. Частка промислової продукції в загальному випуску (в основних цінах)	48,4	35,8*	-12,6
2. Частка валової доданої вартості промисловості в загальному обсязі ВДВ	30,8	17,9*	-12,9
3. Частка штатних працівників, зайнятих у промисловості	29,2	25,8	-3,4
4. Частка інвестицій в основний капітал	40,6	41,1	+0,5
5. Частка прямих іноземних інвестицій у промисловість	50,4	31,0	-19,4

* Дані за 2012 р.

За даними [1, 2, 3, 4]

Наведені в табл. 1 статистичні дані свідчать про погіршення всіх основних показників у промисловості України в 2013 р.: суттєво зменшилась питома вага промислової продукції в загальному обсязі випуску у порівнянні з 2002 р. (-12,6%), а також частка валової доданої вартості промисловості в загальному обсязі ВДВ (-12,9%); скоротилась чисельність працюючих (-3,4%); значно скоротились у порівнянні з 2002 р. обсяги прямих іноземних інвестицій (-19,4%), що суттєво відбилося на результатах діяльності промислових підприємств.

Територіальна структура промисловості свідчить про те, що основна частина промислового потенціалу України сконцентрована в п'яти найпотужніших регіонах України, у структурі ВДВ яких на промисловість припадає понад 50% (Донецька – 51,8%, Луганська – 54%, Запорізька – 50,2%, а також близько 50% (Полтавська – 48%, Дніпропетровська – 47%). За період з 2002 р. ця частка залишалась майже незмінною. За показником експорту промислової продукції групу лідерів в країні завжди очолювали такі індустріальні регіони як Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська, Полтавська області та м. Київ. Вони забезпечували 75% загального обсягу вітчизняного експорту товарів [5]. В результаті подій, які відбулись в Україні у 2014 р., експорт-імпорт промислової продукції впав суттєво, а промисловість України суттєво втратила свої позиції на зовнішньому ринку, економічний потенціал країни скоротився в цілому не менш як на 20%.

Структура промислового виробництва в Україні наведена на рис. 1.

Промисловість країни представлена добувною (видобування паливно-енергетичних та інших корисних копалин) і переробною промисловістю, а також виробництвом та розподіленням електроенергії, газу, пари, кондиційованого повітря, води та ін. За видами основних виробництв структура промислової продукції зазнала суттєвих змін. Так, у 1990 р. питома вага добувної промисловості становила 5,7%, переробної – 91,1%, виробництва електроенергії, газу, пари тощо – 3,2%. У 2013 р. ці показники мали наступні значення:

11,4%; 61,8% та 26,8%. Це свідчить про те, що галузева структура промислового виробництва в Україні стає все більш неефективною: майже 40% виробництва припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси, тобто продукцію проміжного споживання, що істотно знижує потенціал України як конкурентоспроможної промислової держави, яка мала розвинені авіа- та двигунобудування, ракетно-космічну галузь, суднобудування, радіоелектронну промисловість тощо.

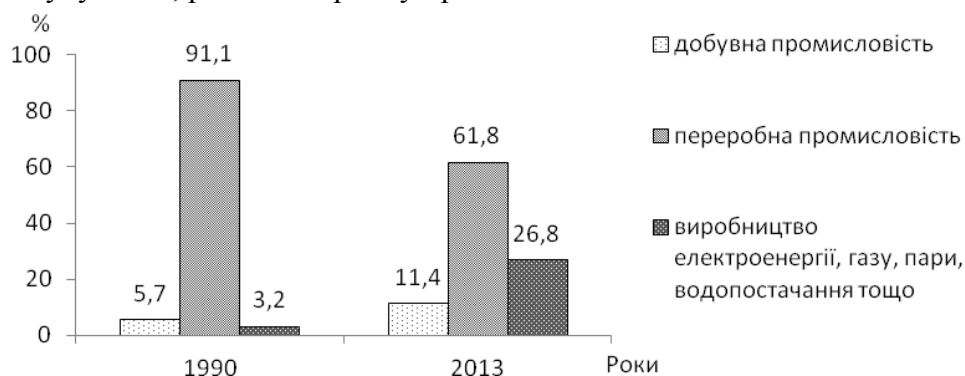


Рис. 1. Структура промислового виробництва в Україні у 1990 та 2013 рр. [1]

У структурі промислового виробництва найбільше зросла частка виробництва електроенергії, газу, пари, води тощо. В той же час потужність електростанцій і виробництво електроенергії в Україні у млрд. кВт-год. залишаються майже стабільними з 2000 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Потужність електростанцій і виробництво електроенергії в Україні

Рік	Усі електростанції		у тому числі					
	потужність, млн. кВт	виробництво електроенергії, млрд. кВт-год.	гідроелектростанції		теплові електростанції		атомні електростанції	
			потужність, млн. кВт	виробництво електроенергії, млрд. кВт-год.	потужність, млн. кВт	виробництво електроенергії, млрд. кВт-год.	потужність, млн. кВт	виробництво електроенергії, млрд. кВт-год.
1990	55,6	298,5	4,7	10,7	37,1	211,6	13,8	76,2
2000	52,9	171,4	4,7	11,5	36,3	82,6	11,8	77,3
2007	54,0	196,3	5,1	10,3	35,0	93,4	13,8	92,5
2008	54,0	192,6	5,1	11,5	35,0	91,2	13,8	89,8
2009	54,4	173,6	5,4	11,9	35,0	78,7	13,8	82,9
2010	54,6	188,8	5,5	13,2	35,2	86,5	13,8	89,2
2011	54,6	194,9	5,5	10,9	35,0	93,6	13,8	90,2
2012	55,0	198,9	5,5	11,0	35,1	97,1	13,8	90,1
2013	55,9	194,0	5,5	14,5	35,6	95,5	13,8	83,2

За даними [1, 2, 6]

Багато в чому це пов'язано з тим, що питома вага промислових підприємств в обсягах споживання електроенергії в країні залишається високою – понад 50%, що свідчить про високу енергоємність виробництва промислової продукції. Частину електроенергії Україна експортувала в країни ЄС.

Скорочення частки переробної промисловості в загальній структурі промислового виробництва пов'язане із значним падінням обсягів виробництва продукції у машинобудуванні та легкій промисловості, а також зниженням обсягів виробництва у хімічній та нафтохімічній промисловості. Усталену частку в обсязі виробництва промислової продукції зберігають тільки підприємства харчової промисловості України (рис. 2). Скорочення частки переробної промисловості у промисловості в цілому було пов'язано із кризовим станом багатьох провідних підприємств у машинобудуванні, легкій промисловості, у виробництві хімічної та нафтохімічної продукції, металургійному виробництві, які потребували модернізації, технічного переоснащення, впровадження новітніх технологій. Скорочення інвестицій (особливо з боку держави) у інноваційний розвиток цих підприємств, відсутність цілеспрямованих дій з боку органів державної влади та управління щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також поява великої кількості

малих і середніх підприємств створили той «фундамент», який промисловість України має сьогодні (табл. 3).

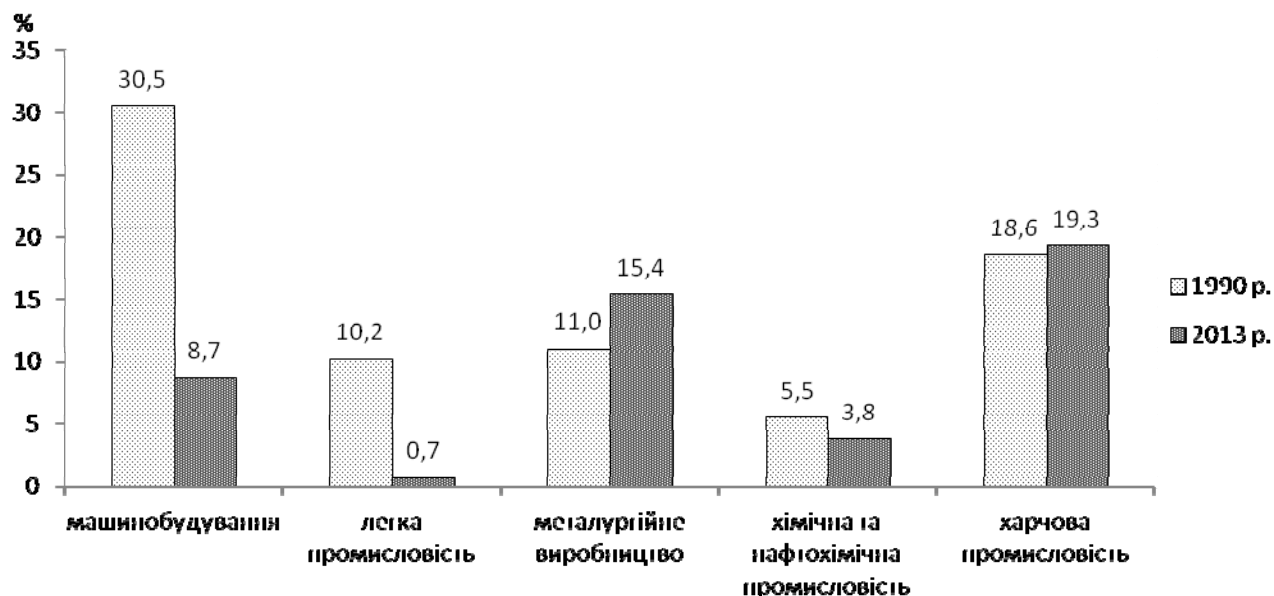


Рис. 2. Питома вага обсягів виробництва основних видів промислової продукції в країні у 1990 та 2013 рр. [1]

Сутність даного «фундаменту» можна сформулювати наступним чином. Великі підприємства (середня чисельність працюючих – 250 і більше осіб; розмір річного доходу – більше 50 млн. євро), питома вага яких у промисловості становить лише 0,8%, перестали виконувати свою основну функцію – надання усій промисловості надійності, стійкості та стабільності.

Таблиця 3
Великі, середні, малі та мікропідприємства у промисловості України [1]

Показник	2011 р.				2012 р.				2013 р.			
	великі	середні	малі	з них мікропідприємств	великі	середні	малі	з них мікропідприємств	великі	середні	малі	з них мікропідприємств
1. Кількість підприємств, одиниць	659	20753	354283	295815	698	20189	344048	286461	659	18859	373809	318482
У відсотках до загальної кількості	0,2	5,5	94,3	78,7	0,2	5,5	94,3	78,5	0,2	4,8	95,0	81,0
2. Кількість підприємств у промисловості, одиниць	407	5998	41074	30248	410	5802	37144	26373	398	5524	43840	33241
У відсотках до загальної кількості	0,9	12,6	86,5	63,7	0,9	13,4	85,7	60,8	0,8	11,1	88,1	66,8

Середні підприємства (середня чисельність працюючих – 50-249 осіб, розмір річного доходу менше 50 млн. євро), частка яких зараз складає 11,1%, слабо використовували свої унікальні можливості щодо швидкого пристосування до ринкового попиту. Малі підприємства – це підприємства, де середня чисельність працюючих – не більше 50 осіб, а розмір річного доходу не перевищує 10 млн. євро. Частка таких підприємств в Україні вже перевищує 88%. Питома вага мікропідприємств (середня чисельність працюючих – не більше 10 осіб, розмір річного доходу – не більше 2,0 млн. євро) перевищила у 2013 р. 66%. Мікропідприємства завжди мали і мають труднощі зі збутом своєї продукції на зовнішньому ринку, особливо, у харчовій та легкій промисловості, у результаті невисокої якості виробленої продукції, що пояснюється відсутністю у них коштів на придбання сучасного обладнання для здійснення контролю за якістю сировини та дотриманням технології виробництва продукції.

Велика кількість малих підприємств з'явилась у промисловості в результаті проведеної в Україні в 1990-х роках демонополізації економіки країни в напрямку розукрупнення підприємств. На нашу думку, це стало інституціональною та організаційною помилкою, яка ускладнила проектування й впровадження у виробництво техніко-технологічних інноваційних розробок, що вимагають значних фінансових витрат. Найгірше, що в цей період розпалися великі за розмірами науково-виробничі об'єднання, які створювалися в 70-і роки ХХ сторіччя. Це були ефективні структури з науковими підрозділами та конструкторськими секторами, у яких виконувалися розробки зі створення нової техніки і нових технологій. Зараз багато підприємств залишилися практично без розроблювачів нової техніки, тобто виявилися приреченими на випуск раніше освоєної продукції, яка не відповідає європейським стандартам. Попит на таку продукцію є тільки в країнах СНД. Відставання в створенні нової техніки та використанні новітніх технологій приводить до втрати вітчизняними виробниками не тільки зовнішнього, але й внутрішнього ринків. Про це свідчить зростання питомої ваги імпорту промислової продукції у 2013 р. до 93,5% у товарній структурі імпорту всіх товарів Україною [5]. За показником імпорту товарів групу лідерів складають м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська та Харківська області (78% загального обсягу імпорту товарів, з яких на Київ припадало 42%).

З погляду сьогодення, при здійсненні демонополізації економіки України не враховувалося, що для сучасного монополізму характерні не стільки більші розміри підприємств, скільки характер їхніх дій, серед яких можна назвати встановлення контролю над ринками збуту продукції й послуг; змову виробників продукції відносно рівня цін; розподіл ринків за показниками якості й асортименту виробленої продукції; розподіл ринків за обсягами закупівлі сировини, матеріалів тощо.

Все це дозволяє констатувати, що схильність до монополізму залишилася й стала властивою навіть більшій кількості підприємств у порівнянні з тими, які раніше ідентифікувались як монополісти за ознакою питомої ваги їхньої продукції (робіт, послуг) на ринку. Тому збільшення кількості малих підприємств проблему не вирішило, а раціонального сполучення великих, середніх та малих підприємств в Україні не існує й досі.

Вагомим аргументом на користь необхідності впорядкування кількості малих підприємств є тотальний дефіцит фінансових ресурсів як на макро-, мезо-, так і мікрорівнях. Концентрація підприємств дозволяє направляти фінансові ресурси на реалізацію масштабних проектів з відновлення виробничої бази, впровадження інноваційних технологічних процесів з метою випуску конкурентоспроможної продукції. Визнання провідної ролі науково-технічної сфери є аксіомою для багатьох країн світу, які прагнуть зараз до лідерства на пріоритетних напрямках науково-технічного розвитку, але, на жаль, не для України.

Шляхи подолання ситуації, яка склалась, бачаться у впровадженні адміністративних інновацій у напрямку укрупнення підприємств з метою їх модернізації й створення умов для розвитку високотехнологічних виробництв конкурентоспроможної продукції.

Шляхом подальшого економічного зростання промисловості є збільшення обсягів інвестицій у модернізацію виробництва. У промисловості України обсяги інвестицій в основний капітал мали стабільну зростаючу тенденцію (за винятком 2008-2009 рр.). Так, якщо в добувну промисловість у 2001 р. направлялось 4,2 млрд. грн. із загального обсягу інвестицій, то у 2013 р. – 22,9 млрд. грн.; у виробництво та розподілення електроенергії, газу, води, пари тощо – 2,3 млрд. грн. у 2001 р. та 36,5 млрд. грн. у 2013 р.; у переробну промисловість – найбільше, відповідно, 7,1 млрд. грн. та 46,2 млрд. грн. (рис. 3).

За часткою в загальному обсязі інвестицій тенденція наступна: у переробній промисловості – зростаюча. У добувній промисловості та виробництві і розподіленні електроенергії, газу, води, пари тощо спостерігається тенденція до зниження обсягів інвестицій. У переробній промисловості найбільший обсяг інвестицій в основний капітал направлявся у харчову промисловість, металургійне виробництво та у виробництво готових металевих виробів.

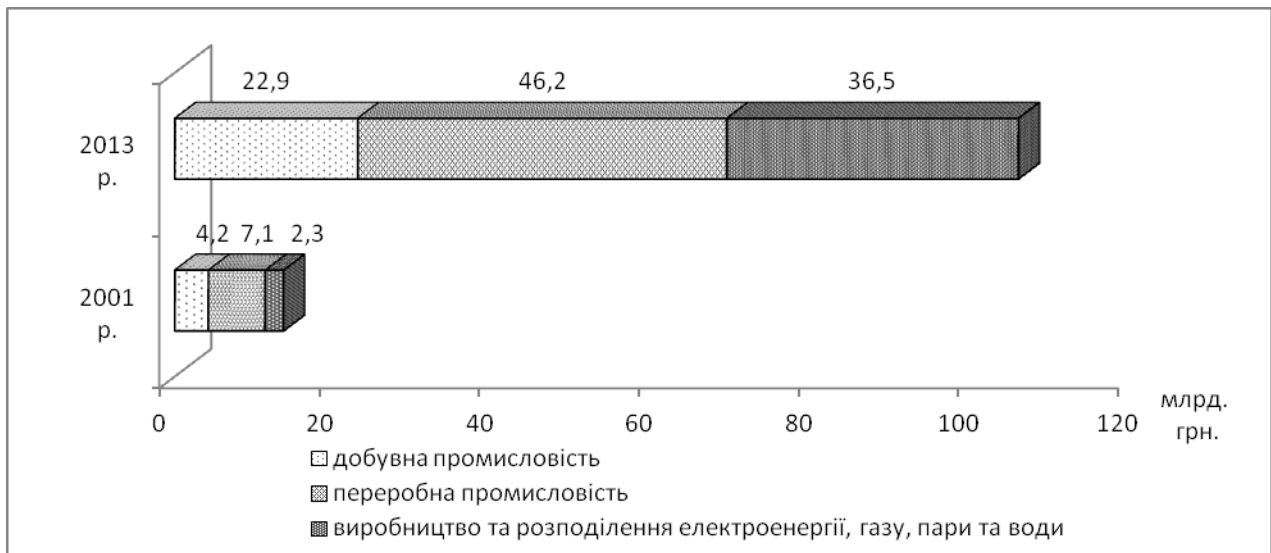


Рис. 3. Капітальні інвестиції за основними видами промислової діяльності в Україні (у фактичних цінах) [1, 2]

Основним джерелом фінансування капітальних вкладень залишаються власні кошти підприємств (понад 60%), кошти державного бюджету зменшились у 2013 р. до 2,5%. Інвестиції за рахунок залучення кредитних ресурсів становили у 2013 р. 14,8%. Таких обсягів інвестицій в основний капітал вкрай недостатньо ні для впровадження нових технологій, ні для оновлення основних засобів в промисловості, ступінь зносу яких перевищує 55%.

Зараз у галузевій структурі промисловості України домінують галузі з низьким рівнем технологічного укладу (третім-четвертим). Їх частка складає не менш 95%. Основу цих укладів становлять галузі паливно-енергетичного комплексу, металургійна, хімічна, харчова і легка промисловість, більшість галузей машинобудування.

Основними напрямками діяльності державних органів влади щодо підтримки та розвитку промисловості мають бути забезпечення прискореного комплексного розвитку промислових територій країни, вдосконалення виробничої бази, відновлення транспортної інфраструктури, реалізації інноваційної політики, насамперед, у пріоритетних галузях виробництва.

Передумовою відродження і розвитку промисловості України є залучення іноземних інвестицій. Важливим аспектом вирішення цієї проблеми є формування певних умов, які будуть цікаві й перспективні для міжнародних та локальних інвестиційних компаній. Насамперед, потрібна програма стабілізації металургійного виробництва для задоволення у обсягах споживання металопродукції для відновлення залізничних колій, будівництва вантажних вагонів тощо.

Системний характер поточної економічної кризи у промисловості країни потребує розробки стратегії її поетапного подолання. Основна мета стратегії – створення умов для якісних структурних змін у промисловості України. Поетапна реалізація стратегії розвитку промисловості України, яка пов'язана із коротко-, середньо- та довгостроковими термінами її здійснення, повинна передбачати впровадження сучасних технологій виробництва необхідної промислової продукції як соціального призначення, так і для потреб інших галузей, а також у напрямі забезпечення виробництва високотехнологічної зброї для захисту країни.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2013 р. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України. – 214. – 534 с.
2. Статистичний щорічник України за 2003 р. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во «Консультант». – 2004. – 632 с.
3. Статистика капітальних інвестицій. Оперативна інформація. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Статистика інвестицій зовнішньоекономічної діяльності. Оперативна інформація. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. Статистичний збірник. – К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство". – 2014. – 160 с.
6. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О.Г. Осауленка, - К.: ТОВ «Август Трейд». – 2012. – 560 с.

Khusainov R.V.

Ph.D. student

Odessa national economic university, Ukraine

DEVELOPING STRATEGY OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE INNOVATIVE DEVELOPMENT

Хусаинов Р.В.

аспирант

Одесский национальный экономический университет, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ УКРАИНЫ

В статье разработаны теоретико-методологические основы государственно-частного партнерства в инновационной сфере, включая значение государственно-частного партнерства для экономического развития, понятие государственно-частного партнерства в инновационной сфере, его специфические признаки, мотивация участия в партнерстве государственного и частного секторов. Автором сделан вывод о преимуществах применения государственно-частного партнерства как возможного механизма инновационного развития Украины.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, инновации, инновационное развитие, наука, высшее образование, Украина.*

The article considers theoretic-methodological basis of the public-private partnership in innovation sphere, including value of public-private partnership for economic development, the concept of public-private partnership in innovation sphere, its specific characteristics, motivation of participation in the partnership of public and private sectors. As a result, the author suggests the public-private partnership as one of the possible mechanisms for innovation development in Ukraine.

Keywords: *public-private partnership, innovation, innovative development, science, higher education, Ukraine.*

Современные тенденции свидетельствуют о том, что развитые страны мира (США, Япония, ЕС, Канада, Южная Корея), а также развивающиеся страны (КНР, Индия, Бразилия, Тайвань) в новых условиях глобальной конкуренции пытаются с одной стороны сохранить темпы роста своих экономик, а с другой стороны всячески создают предпосылки для «нового» инновационного рывка. Среди мер, которые они предпринимают, стоит отметить: увеличение объема финансирования системы высшего образования, особенно в части поддержки фундаментальных исследований; создание и инвестиционная поддержка новых форм кооперации бизнеса и учреждений науки и образования; формулирование приоритетных программ (технологических/секторальных приоритетов), среди которых инженерия, биотехнологии, энергетика, ИТ, здравоохранение, сельское хозяйство; активизация мер по поддержке глобальной мобильности ученых, студентов с целью получения синергетического эффекта от взаимодействия разных субъектов инновационной деятельности в глобальном масштабе.

Как показывает мировой опыт, одним из эффективных методов экономического стимулирования инновационной деятельности является государственно-частное партнерство (далее - ГЧП) в сфере науки и инновационной деятельности, обеспечивающее взаимодействие государства и частного предпринимательства по всему инновационному циклу: от проведения научных исследований, коммерциализации научно-технических разработок и технологий до производства наукоемкой высокотехнологичной продукции [1, с. 163].

В последние годы ученые уделяют пристальное внимание государственно-частному партнерству и его роли в развитии экономики. Среди многообразия определений ГЧП, следует отметить предложенное Х. Ван Хэмом и Ю. Копеньяном: «ГЧП представляет собой долгосрочное сотрудничество государственного и частного секторов, в рамках которого они совместно разрабатывают продукт или услуги, разделяют риски, затраты и ресурсы, связанные с этими продуктами или услугами. ГЧП имеет цель не только разработать совместный инновационный продукт с нестандартными решениями, но также предполагает институциональное обновление: обновление методов работы, процедур, соглашений и институтов» [2, с. 598].

В.Г. Варнавский приводит следующее определение: «ГЧП — это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг» [3, с. 13].

В это же время Кляйн и Тейсман предложили более четкое определение понятия государственно-частного партнерства, а именно: «Государственно-частное партнерство можно описать как устойчивое взаимодействие государственного и частного секторов, в котором разрабатываются совместный продукт и/или услуги и риски, затраты и прибыли разделяются между партнерами» [4, с. 85].

Мировой опыт показывает, что ГЧП формируется в контексте положений теории смешанной экономики. Ведущим игроком такого партнерства выступает государство, перекладывая функции управления принадлежащей ему собственностью на частный сектор, который, в свою очередь, пользуясь государственными активами и гарантиями, привносит в производство опыт, знания, технологии, осуществляет инвестиции и берет на себя часть рисков при реализации проектов в рамках ГЧП. В настоящее время сфера партнерских отношений государства и частного бизнеса распространяется на решение задач развития предпринимательства, усовершенствования инфраструктуры, активизации инновационной деятельности, организации кластеров товаропроизводителей, активизации научно-исследовательской и исследовательско-конструкторской деятельности научных организаций и учебных заведений.

Государственно-частное партнерство на различных стадиях инновационного процесса (образование, НИОКР, инвестиционная деятельность, трансфер инноваций) включает:

- партнерство в образовании: участие государственных региональных органов в разработке образовательных программ в местных университетах; организация обучающих семинаров, конференций по вопросам менеджмента, маркетинга, права, логистики для субъектов бизнеса конкретного региона;

- сотрудничество в научных исследованиях и разработках: совместное (инженеры государственных исследовательских организаций и предпринимательских структур) выполнение исследовательских работ; совместное конструирование и разработка продуктов; совершенствование дизайна продукта; совершенствование методов производства; совместная разработка высокотехнологичных товаров;

- сотрудничество в инвестиционной деятельности: совместное финансирование инновационных проектов субъектами бизнеса и органами государственного и регионального управления, привлечение региональными органами государственного управления иностранного капитала для создания предприятий с иностранными инвестициями, создание венчурных фондов;

- сотрудничество в трансфере технологий: создание центров трансфера технологий, свободных экономических зон, технопарков, инкубаторов бизнеса, создание совместных и франчайзинговых организаций [5].

Особое место в инновационном процессе, по нашему мнению, отведено учреждениям высшего образования, как основным генераторам новых знаний и институтам подготовки субъектов инновационного процесса. Основной проблемой коммерциализации знаний,

полученных университетами, остается их неспособность применять в своей работе рыночные методы, особенно это касается высших учебных заведений Украины.

Ректор Иллинойского университета Эндрю Дрейпер как-то заметил, что университет «не только формирует нравственный облик и интеллектуальный потенциал студентов, но и является коммерческим предприятием, а поэтому его ждет крах, если в управлении им не будут использоваться методы бизнеса» [6, с. 36].

В свою очередь, интересным является опыт США в вопросе коммерциализации научных исследований университетов.

В 1980 году конгресс принял закон Бэя — Доула, облегчивший университетам оформление патентов и лицензий на открытия, которые были сделаны в ходе исследований, финансируемых государством. Федеральным законодательством, как и законами отдельных штатов, было предусмотрено субсидирование разнообразных форм кооперации между университетами и бизнесом, и это помогло воплотить результаты академических исследований в новые товары и технологии. Кроме того, специальные налоговые льготы побудили бизнес вкладывать деньги в университетскую науку. И все же, важнейшим фактором активизации, несомненно, было сокращение финансирования, побудившее некоторые университеты и их подразделения заняться поиском денег. Дух частной инициативы и предпринимательства, столь явно возобладавший в 1980-х годах, благоприятствовал подобным инициативам и содействовал их легитимации. Этот процесс ускорила некоторая размытость ценностных ориентиров академической науки, а обострившееся соперничество между университетами послужило для него дополнительным стимулом. Однако ни одна из этих причин не привела бы к столь впечатляющему результату, если бы не множество новых возможностей получения дохода, открывшихся перед университетами благодаря появлению сложных и наукоемких технологий, принципиально изменивших облик американской экономики [7, с. 33-36].

Вернемся к опыту Украины. По состоянию на начало 2013/2014 учебный год, в высших учебных заведениях Украины обучалось 59,4 тысячи иностранных студентов [8, с. 201], что свидетельствует о признании дипломов, выдаваемых университетами Украины. В то же время, общая картина количества учащихся в системе высшего образования Украины свидетельствует о значительном снижении количества учащихся (см. табл. 1), что в свою очередь свидетельствует о падении престижности обучения в университетах Украины и общемировой тенденции стремления получать высшее образование в развитых странах, таких как США, Германия, Франция, Австралия и пр.

Таблица 1

Количество человек, обучающихся в высших учебных заведениях
(на начало учебного года, тыс. чел.)

	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014
<i>Всего в учреждениях высшего образования</i>	2764	2599	2491	2312	2170	2053

Источник: составлено автором на основе [8, с. 196]

Несомненно, важное место университеты занимают в национальной инновационной системе (далее – НИС) страны. Сеть взаимосвязанных организаций, обеспечивающих благоприятные условия для инновационного процесса на региональном уровне, а также создающих предпосылки эффективной инновационной деятельности, образует региональную инновационную инфраструктуру. Ядром этой сети являются научные и научно-исследовательские организации и университеты, в которых на основе фундаментальных и прикладных исследований появляется востребованная на рынке инновационная продукция – новые материалы, технологии, программное обеспечение, процессы управления, а также готовятся квалифицированные кадры для инновационного развития экономики, создания и внедрения новых технологий и других инноваций. Сложная система взаимодействий между всеми названными участниками инновационного процесса на уровне регионов страны, регламентируемая и стимулируемая организующей деятельностью государственной власти

на всех уровнях, образует региональную инновационную систему, являющуюся неотъемлемой частью НИС.

Особую активность в направлении развития высшего образования проявляет Европейский Союз, который уже в 2011 году в коммюнике «Поддержка роста и рынка труда — программа модернизации европейских систем высшего образования» подчеркивало жизненно важную роль европейского высшего образования в развитии человеческого капитала, а также исследований и инноваций как движущих сил экономики знаний [9].

Среди развивающихся стран наиболее активно применяет модели ГЧП в системе высшего образования Китайская Народная Республика. Как отмечает Канева М.А.: «... можно говорить о том, что государственно-частные партнерства в инновационной сфере в вузах КНР внесли существенный вклад в переход страны к экономике знаний. Китай сегодня является одним из лидеров на мировом рынке НИОКР, качество высшего образования страны повысилось, а технопарки на базе университетов в ряде случаев привели к активному развитию территорий» [10, с. 78].

Учитывая оценки экспертов относительно эффективности реализации проектов государственно-частного партнерства в системе высшего образования КНР, целесообразно изучить основные стратегические инициативы КНР в этом вопросе. Детальная информация касательно ГЧП в инновационной системе Китая рассмотрена в табл. 2.

Таблица 2

ГЧП в инновационной системе Китая

<i>Институты государственно-частного партнерства</i>	<i>Основные направления развития государственно-частного партнерства</i>
Средне и долгосрочный план по научно-технологическому развитию (the Medium- and Long-Term Plan for S&T Development 2006-2020)	Предусматривает преобразования Китая в экономику, движимую инновациями, определяет ключевые технологии для действующих и новых отраслей, снижение нагрузки на полезные ископаемые и окружающую среду, обеспечение потребностей стареющего населения (фармацевтика и медицинское оборудование)
Программа знаний об инновациях (the Knowledge Innovation Program)	Создание сети инновационных центров в области космоса, информационных технологий, энергетики, здравоохранения, создание научных парков в Пекине, Шанхае и Гуангдонге.
Система плана по развитию и реформированию региона дельты Жемчужной реки (the Framework for Development and Reform Planning for the Pearl River Delta)	Создание крупнейшего инновационного центра в Азитско-Тихоокеанском регионе
Национальная стратегия в области прав интеллектуальной собственности (the National Intellectual Property Strategy)	Обеспечение высокого уровня создания, использования, защиты и управления правами интеллектуальной собственности, создание специального фонда патентования
Средне и долгосрочный план по развитию научно-технологических талантов (the Medium- and Long-Term Plan for S&T Talent Development 2006-2020)	Стимулирование мобильности высококвалифицированных работников и исследователей, финансирование программ проведения исследований на предприятиях для научных работников с ученой степенью, создание национальных исследовательских центров для высококвалифицированного научно-исследовательского персонала.

Источник: [11]

Переход Украины на инновационную модель развития непосредственно связан с осознанием государством роли образования и науки, что должно воплотиться в адекватную поддержку данных секторов экономики.

Проблемными элементами развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере Украины остаются академическая и вузовская наука, которые не смотря на общую тенденцию к реформированию всех отраслей национальной экономики Украины не смогли приспособиться к условиям рынка, не выработали алгоритм развития

более тесной кооперации в рамках инновационного процесса с коммерческим сектором, оставили не решенными множество вопросов организационного и нормативно-правового регулирования.

Представляется, что этот перечень может быть дополнен по результатам проводимого авторами статьи дальнейшего исследования такого многопланового явления, как государственно-частное партнерство и его значения в инновационном развитии экономики Украины.

Литература:

1. Яшева Г.А. Формирование стратегии государственно-частного партнерства в инновационном развитии республики Беларусь // *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2012, № 3. С. 163 – 180.
2. Ham H., van, Koppenjan J. Building Public-Private Partnerships: Assessing and Managing Risks in Port Development // *Public Management Review*. 2001. Vol. 3. № 4. P. 593–616.
3. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005.
4. Klijn E.-H., Teisman G. R. Governing Public-Private Partnerships: Analyzing and Managing the Processes and Institutional Characteristics of Public-Private Partnerships // *Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective* / Ed. by S. P. Osborne. London: Routledge, 2000. P. 84–102.
5. Яшева Г.А. Механизмы государственно-частного партнерства в посткризисной стабилизации и инновационном развитии национальной экономики // *Економічний форум*. 2/2012. Электронный ресурс [Режим доступа]: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2012_2/21.pdf
6. The University Presidency // *Atlantic Monthly*. 1906. №. 97. P. 36.
7. Бок Д. Университеты в условиях рынка. Коммерциализация высшего образования [Текст] / пер. с англ. С. Карпа; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. — 224 с.
8. Україна у цифрах у 2013 році. Статистичний збірник. — К., 2014. — 240 с.
9. European Union: European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee of the Regions on Supporting growth and jobs — an agenda for the modernisation of Europe's higher education systems, 20.09.2011. см.: http://ec.europa.eu/education/library/policy/modernisation_en.pdf
10. Канева М. А. Государственно-частное партнерство в инновационной деятельности вузов Китая // *Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки*. 2014. Т. 14, вып. 1. С. 69–80.
11. OECD Science, Technology and Industrial Outlook 20012: Ed. By D. Guellec. — Paris: OECD publications, 2012. — 466 p. // Электронный ресурс: [режим доступа]: http://www.keepeek.com/oecd/media/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-outlook-2012_sti_outlook-2012-en

Cherednychenko G. A.

Ph.D., Associate Professor,

Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

THE MECHANISM OF STATE REGULATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN UKRAINE AND THE DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT

Чередниченко Г.А.

к. е. н., доцент

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

The article deals with the problem of forming a civilized entrepreneurship in Ukraine. The essence, content characteristics and elements of mechanism of state regulation of entrepreneurial activity are investigated. Directions for improvement of state regulation of entrepreneurial activity in Ukraine with the aim of formation and development of its progressive features are proposed.

Keywords: state regulation, entrepreneurship, mechanism of state regulation of entrepreneurial activity.

У статті розглянуто проблему формування цивілізованого підприємництва в Україні. Досліджено сутність, змістовні характеристики та елементи механізму державного регулювання підприємницької

діяльності. Запропоновані напрямки вдосконалення механізму державного регулювання підприємницької діяльності в Україні з метою формування і розвитку її прогресивних рис.

Ключові слова: державне регулювання, підприємництво, механізм державного регулювання підприємницької діяльності.

Сучасні гострі проблеми України у сфері економіки і політики, що спричиняють велику небезпеку для цілісності і подальшого соціально-економічного розвитку нашої країни, значною мірою пов'язані з суттєвими вадами інституційних форм, запроваджених державою в процесі реформування економіки радянського типу на ринкових засадах. Стандартні заходи держави щодо руйнування системи централізованого директивного планування економіки, лібералізації цін, приватизації державної власності, встановлення режиму відкритості національної економіки, що були здійснені в наших специфічних умовах і в певних формах, так і не забезпечили побудову конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки; розгортання процесу зростання і модернізації капіталу в реальному секторі економіки під впливом ринкового конкурентного середовища; формування цивілізованого підприємництва в дусі ідеалу теорії Й. Шумпетера – діяльності інноваційного типу, суб'єкти якої, ризикуючи своїм майном, здійснюючи «творче руйнування» застарілих елементів економічного життя, реалізують можливість практичного втілення інновацій. Замість того значною мірою відбулося «нетворче руйнування», деструкція, тому маємо деіндустріалізацію у вигляді деградації індустріального потенціалу країни та тінізації економіки, включаючи її корупційну складову, велику диференціацію у розвитку регіонів та доходів громадян, відсутність ефективної системи соціального захисту населення та надзвичайне загострення економічних та політичних протиріч.

Наріжним каменем майбутньої економіки України, що має бути створена в процесі започаткованих новим урядом реформ, безперечно, має стати цивілізоване підприємництво, тому важливо взяти до уваги наступне положення теорії Й. Шумпетера. Він наголошував на тому, що поведінку фірми, як окремої деталі загального механізму здійснення органічного процесу зміни економічної системи, можливо оцінити лише в контексті її ролі у цьому процесі, в постійному потоці «творчого руйнування», тобто поведінку фірми неможливо зрозуміти поза цим потоком на основі гіпотези про нерухомість світу [1, с. 460-461]. Тому, на наш погляд, проблеми сучасного стану підприємницької діяльності в Україні і перспектив її подальшого розвитку необхідно розглядати з позиції тих рамочних умов діяльності підприємців, що задає держава, з позиції змістовних характеристик «потoku» її регуляторних впливів на підприємництво.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів ринкової трансформації економіки України, в тому числі ролі держави в цьому процесі, особливостям формування ринкових структур в наших умовах присвячено багато праць таких українських науковців, як О. Амоша, Д. Богиня, Б. Гаврилишин, А. Гальчинський, В. Геець, А. Гриценко, М. Долішній, Я. Жаліло, М. Зверяков, І. Малий, С. Мочерний, В. Черняк, А. Чухно та інші. Особливу увагу проблемам державного регулювання підприємницької діяльності в Україні приділяють такі вчені, як Ю. Бажал, З. Варналій, Т. Васильків, Т. Голікова, С. Дрига, В. Кредісов, В. Мельник, С. Митрофан, Н. Сабіна, Д. Чеберкус, О. Юлдашев, І. Ясіновська та інші. Однак, на наш погляд, потребують подальшого дослідження особливості розвитку підприємництва в умовах вітчизняної економіки; сутність, змістовні характеристики та елементи механізму державного регулювання підприємницької діяльності; напрямки вдосконалення механізму державного регулювання підприємницької діяльності в Україні з метою формування і розвитку її прогресивних рис. Саме цій проблематиці присвячена дана стаття.

Сутність державного регулювання економіки в науковій і навчальній літературі, зазвичай, визначається як система заходів для здійснення підтримуючої, компенсаційної, обмежувальної та іншої регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки і всього суспільства. Під «механізмом державного регулювання економіки» розуміють технологію впливу держави на економіку, послідовність

її дій в цьому напрямку. Цей «механізм» включає в себе суб'єкта та об'єкта регулювання; мету та завдання регулювання; принципи та методи регулювання; певну послідовність заходів регулювання та контроль за їх виконанням; оцінку наслідків здійснення певних регуляторних впливів держави на економіку.

На наш погляд, розповсюджені в науковій і навчальній літературі визначення сутності державного регулювання економіки та механізму цього регулювання певною мірою формальні, не розкривають місце цих феноменів в системі суспільних відносин. Дослідження сутності державного регулювання економіки, з нашої точки зору, має виходити з того, що діяльність сучасної держави відображає одночасно надбудовні відносини (політичні та правові відносини, ідеологія і психологія різних соціальних груп або суспільства у цілому, заклади і організації – держава, політичні партії, суспільні організації) і базисні відносини (об'єктивні, економічні відносини, що складаються у сфері державного підприємництва на основі державної і державно-приватної власності, та здійснюють суттєвий вплив на приватний сектор економіки). Держава є перш за все політичним інститутом, який, маючи публічну владу та спеціалізований апарат регулювання суспільних відносин, в т.ч. і економічних відносин, створює певний регуляторний механізм для економічної сфери та забезпечує його функціонування. У той же час держава є й економічним інститутом – у сучасних економіках велику роль відіграє державний сектор, що пов'язаний з державним підприємництвом, створенням суспільних благ і потоком державних коштів, які суттєво впливають на умови відтворення різних господарчих суб'єктів і рівень добробуту різних прошарків населення.

З урахуванням цієї важливої обставини, сутність державного регулювання економіки можна визначити таким чином – це є система заходів в економічній сфері, що здійснює держава в якості політичного та економічного інститутів, впливаючи, перш за все, на надбудовні відносини, а в кінцевому підсумку, й на базисні відносини з метою забезпечення більш ефективного функціонування економічної системи. Сутність механізму державного регулювання економіки, з нашої точки зору, полягає в тому, що це є механізм здійснення державного впливу на процеси в національній економіці з метою досягнення певних довгострокових і короткострокових цілей розвитку економіки і суспільства у цілому. Цей механізм має об'єктивну і суб'єктивну складові, відображає діалектику об'єктивного і суб'єктивного в економіці. Конкретні напрями, змістовні характеристики, обрані методи державного регулювання відображають суб'єктивне осмислення представниками державної влади об'єктивної реальності на певному історичному етапі розвитку національної економіки. Вони можуть спиратися на положення різних економічних теорій або суперечити їм, адекватно чи неадекватно відображати об'єктивну реальність певної країни в даний час, реальні тенденції та потреби розвитку економічного життя суспільства. Але коли механізм державного регулювання економіки спрацював, то він спричинив об'єктивацію певних правових і господарчих відносин, вплинув на реальні, об'єктивні умови здійснення відтворювального процесу на різних рівнях економіки і в суспільстві в цілому в даний момент і на майбутнє. Ця створена ним нова реальність, що несе на собі відбиток адекватності чи неадекватності заходів державного регулювання об'єктивним економічним процесам і тенденціям, відповідно, або сприяє прогресивному руху суспільства, або гальмує цей рух чи навіть зумовлює зворотній рух, втрату певних набутих прогресивних характеристик соціально-економічного життя.

Сутність механізму державного регулювання підприємницької діяльності (більш вузьке поняття), на наш погляд, полягає в тому, що це є механізм здійснення державою впливу на процеси, що відбуваються у підприємницькому секторі національної економіки, з метою створення умов для його ефективного функціонування, формування і розвитку прогресивних рис підприємницької діяльності, що проявилися у найбільш економічно розвинутих країнах.

Досліджуючи проблеми формування і функціонування підприємництва в умовах вітчизняної економіки, перш за все, слід відзначити деформовану структуру економіки, яка

за роки реформ не тільки не покращилась, а навпаки, погіршилась за рахунок зменшення у виробництві продукції частки найбільш технологічно просунутих галузей та галузей, які виробляють предмети споживання, і збільшення частки галузей сировинної спрямованості.

У цьому контексті слід відмітити як обґрунтоване твердження А. А. Гриценко відносно особливостей структурного та інституційного підходів в економічній політиці України. Він пише: «У різних історичних і соціально-економічних умовах вони можуть виконувати різну роль. У розвинених і структурно збалансованих економіках провідна роль належить інституціональним підходам, що забезпечують розкриття потенціалу ринкових механізмів. У структурно деформованих економіках такі ж підходи можуть вести до поглиблення структурних диспропорцій» [2, с. 70]. Тому проведення інституціональної реформи ринкового типу без урахування головної структурної проблеми економіки України спричинило поглиблення деструкції базових економічних структур. Таку ситуацію А. А. Гриценко пов'язує з інверсійним типом ринкової трансформації, що сполучається з глобалізаційними процесами, внаслідок чого Україна на основі ринкових законів пристосувалась до певних сегментів світового ринку в якості сировинного придатка, тому галузева структура її економіки визначається не внутрішніми потребами економічного розвитку, а зовнішнім попитом сировинного характеру. Ще одним наслідком інверсійної ринкової трансформації він вважає формування двоїстої інституціональної структури суспільства і суб'єктів господарювання, які націлені не на розвиток виробництва шляхом конкуренції і застосування інновацій, а на швидке збагачення за рахунок різних тіньових схем. За формально правильними нормами приховується протилежна їм сутність, тіньова економіка прикрита легальними формами – відкати, рейдерські захвати бізнесу, використання політичної влади для зростання власного бізнесу і використання бізнесу для отримання влади [2, с. 76-77].

Фактично наша держава не впоралась з виконанням дуже важливих функцій, що має виконувати держава у будь-якій сучасній економіці і особливо в економіці, що здійснює кардинальні зміни в економічній системі і мусить виправляти економічні диспропорції радянських часів, – здійснення великих структурних зрушень в економіці, обумовлених НТР, і стимулювання економічного зростання переважно на інтенсивно-інноваційній основі; забезпечення соціальної орієнтованості економіки, включаючи створення ефективної системи соціального захисту населення, що відповідає громадській думці стосовно соціальної справедливості і сприяє зростанню згуртованості суспільства для досягнення стратегічної мети у розвитку економіки.

Враховуючи ці обставини, слід відзначити, що для виходу зі складної ситуації у вітчизняній економіці буде недостатньо традиційного державного регулювання підприємницької діяльності, що теоретично ґрунтується на необхідності державного втручання в економічні процеси у випадку прояву «неспроможностей ринку», – боротьба з монополізмом; заохочення чи обмеження економічної діяльності, що супроводжується зовнішніми ефектами; забезпечення виробництва суспільних благ; виправлення інформаційної асиметрії. Необхідні масштабні макроекономічні заходи щодо прогресивної структурної перебудови економіки і забезпечення її соціальної спрямованості, лише це дозволить створити нові інституціональні рамкові умови для розвитку цивілізованого підприємництва в нашій країні.

Важливе значення для вирішення досліджуваної проблеми, на нашу думку, мають ідеї М. Портера і М. Крамера, які вони сформулювали, аналізуючи особливості функціонування підприємництва в умовах фінансово-економічної кризи 2008-2009 років та висловлюючи свою позицію стосовно того, якою має бути відповідь капіталізму на виклики глобальної економіки [3]. Критичні зауваження на адресу конкретних фірм і бізнесу у цілому були пов'язані з тим, що вони отримували надвисокі прибутки за рахунок загострення економічних, соціальних і екологічних проблем, які притаманні сучасному суспільству. На думку авторів, компанії дуже вузько розглядають створення споживацької цінності, намагаючись оптимізувати короткострокові фінансові потоки, вони ігнорують більш широкі

і довгострокові можливості, що існують у суспільстві. М. Портер і М. Крамер на прикладі таких компаній, як Google, IBM, Intel, Johnson & Johnson, Nestlé, Unilever, Wal-Mart і Thomson Reuters показали, що створюючи суспільну чи поділену цінність (shared value), можливо одночасно підвищити економічну ефективність. Наприклад, IBM і Intel своїми інформаційними продуктами допомагають іншим фірмам економити енергетичні ресурси, що задовольняє суспільні потреби і створює економічну цінність для споживачів. Фірма Thomson Reuters розробила послугу для фермерів з низькими доходами – за 5 дол. в квартал вона забезпечує їх якісною інформацією про погоду, дає поради по виконанню сільськогосподарських робіт і т. д. Послуга сприяла зростанню доходів фермерів на 60% і принесла додатковий прибуток цій компанії. Турбота компанії Johnson & Johnson про своїх працівників, додаткові програми медичного страхування, спеціальна програма відмови від паління зекономили фірмі 250 млн. дол. на витрати з охорони здоров'я, забезпечили повернення \$ 2.71 за кожен долар, що був витрачений на оздоровчий період 2002 - 2008 років, а також підвищили лояльність працівників.

Автори відзначають, що мова не йде про благодійність, мається на увазі, що саме суспільні потреби визначають ринки, а незадоволення цих потреб спричиняє зростання витрат фірм через неефективне використання сировини і енергії, виробничий травматизм, витрати на додаткове навчання співробітників, які не були належним чином підготовлені у навчальних закладах. Ігноруючи суспільні потреби в стабільному економічному розвитку, збереженні природних ресурсів, в програмах соціального захисту, медичному страхуванні, в якісній освіті, компанії вимушені здійснювати значні витрати у зв'язку з наслідками незадоволеності суспільства. М. Портер і М. Крамер наголошують на тому, що задоволення суспільних потреб не обов'язково створює додаткові витрати, якщо використовуються нові технології, інновації, ефективні управлінські рішення, тобто бізнес підходить до задоволення суспільних потреб по-підприємницьки. Концепція суспільної цінності дозволяє використовувати суспільну цінність як фактор, що диференціює фірми по рівню конкурентоспроможності, створюючи стійку конкурентну перевагу.

З урахуванням усіх цих обставин, можна зробити відповідні висновки і рекомендації. По-перше, визначаючи змістовні характеристики та напрями механізму державного регулювання підприємницької діяльності, важливо здійснити «творче руйнування» стереотипу стосовно суперечності між економічною ефективністю і соціальною справедливістю, тобто соціальною складовою у діяльності приватних фірм. Під час останньої фінансово-економічної кризи особливо чітко проявились стійкі конкурентні переваги фірм, які сполучають мету максимізації ринкової цінності для збільшення прибутку з метою максимізації соціальної цінності – вирішення гострих суспільних потреб, що у підсумку забезпечує успіх фірми як в економічному, так і в соціальному ракурсах. Саме ці якості підприємницької діяльності, що відображають пристосування капіталізму до нових реалій економічного життя, суттєві зміни в базисних відносинах, необхідно підтримувати і заохочувати заходами державного регулювання підприємницької діяльності в Україні.

По-друге, в умовах надзвичайно складної ситуації у вітчизняній економіці, урізання більшості видатків державного бюджету, зокрема соціальних видатків, важливо державне регулювання підприємницької діяльності зосередити на її спрямуванні до прогресивної структурної перебудови економіки як в галузевому аспекті, так і в аспектах зростання частки інноваційного, соціально орієнтованого підприємництва у виробництві ВВП та чисельності зайнятих. Це регулювання має здійснюватись у двох напрямках: виконання регулюючих функцій держави як політичного і як економічного інститутів. В першому випадку мова йде про використання політичної влади, правових елементів механізму державного регулювання для підтримки і розвитку підприємництва з соціально важливими якостями, в другому випадку – про використання економічної влади, економічних елементів механізму державного регулювання для створення необхідної виробничої і соціальної інфраструктури, суспільних благ як умови розвитку цивілізованого підприємництва.

По-третє, з урахуванням рекомендацій дослідників державного впливу на підприємницьку діяльність в Україні, інноваційних і соціальних якостей підприємництва [4, 5, 6, 7] важливо розробити чіткі критерії оцінки цих якостей як передумови особливої уваги держави до цієї діяльності, застосувати прямі і непрямі методи підтримки та заохочення підприємництва з соціально важливими якостями (в рамках угоди про членство України у ВТО).

По-четверте, ефективність механізму державного регулювання підприємницької діяльності в Україні, його сприяння прояву прогресивних тенденцій економічного розвитку, залежатиме від ступеню успішності боротьби з корупцією і встановлення режиму громадянського контролю за всіма стадіями розробки, втілення і моніторингу наслідків такого регулювання.

Література:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер Й. А.; пер. с нем. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
2. Гриценко А. А. Экономическая политика Украины: соотношение институциональной и структурной составляющих / А. А. Гриценко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Донецк: ДонНТУ, 2014. – № 1. – С. 70-79.
3. Porter Michael E., Kramer Mark R. Creating Shared Value / Michael E. Porter, Mark R. Kramer // Harvard Business Review. – 2011. – № 1. – Режим доступа: <https://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value>
4. Васильків Т. Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Т. Г. Васильків // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 145-150.
5. Іващенко А. І. Теоретичні аспекти розвитку соціальної відповідальності інвестицій в Україні / А. І. Іващенко // Облік і фінанси. – 2014. – №3(65). – С. 90-95.
6. Оліх Л. А. Роль науково-технічних послуг у формуванні національної інноваційної системи / Л. А. Оліх // Ефективна економіка. – 2012. – №10. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1481>
7. Чеберкус Д. В. Держава у стимулюванні розвитку інноваційного підприємства в Україні. / Д. В. Чеберкус // Інноваційна теорія Йозефа Шумпетера: сучасне звучання економічних та управлінських ідей: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 29-30 листопада 2012 р.). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 235-238.

Shapovalenko N.V.

Postgraduate

The University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

BALANCE OF PAYMENTS IN THE GENERAL EQUILIBRIUM CONTEXT

Шаповаленко Н.В.

аспірант

Університет Банківської справи НБУ (м. Київ)

СУТНІСТЬ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ У КОНТЕКСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

The article considers various definitions of external balance used in macroeconomic models of an open economy. Special attention is given to the consideration of intertemporal nature of the current account balance and the definition of its sustainable level.

Keywords: *macroeconomic equilibrium, current account balances*

У дослідженні розглянуто різні концепції зовнішнього балансу у контексті макроекономічних моделей відкритої економіки. Особлива увага приділяється міжчасовій природі показника сальдо поточного рахунку та питанню визначення його прийняттого рівня.

Ключові слова: *макроекономічна рівновага, рахунок поточних операцій*

В умовах глобалізації світової економіки та інтеграції України у міжнародні ринки важливою передумовою сталого економічного розвитку є всебічний аналіз

зовнішньоекономічної діяльності України та, базуючись на результатах аналізу, проведення виваженої економічної політики, направленої на усунення дисбалансів в економіці.

Зовнішньоекономічна діяльність країни знаходить своє відображення в платіжному балансі, який фіксує усі операції між резидентами та нерезидентами протягом визначеного періоду. Платіжний баланс – це структура макроекономічних показників, що відображає результати зовнішньоекономічної діяльності держави за відповідний період та джерела її фінансування [1].

Основні компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунком поточних операцій та рахунком операцій з капіталом і фінансових операцій. Статті рахунку поточних операцій платіжного балансу містять важливу інформацію щодо особливості участі країни в міжнародному обміні товарами та послугами, а показник сальдо поточного рахунку сам по собі є одним з важливих індикаторів зовнішнього сектору.

З точки зору складання статистики, відповідно до Керівництва складання платіжного балансу¹ [2], основними компонентами сальдо рахунку поточних операцій є сальдо торговельного балансу (експорт товарів та послуг мінус імпорт товарів та послуг), чисті іноземні доходи та поточні трансферти.

Оскільки як явище, міжнародна торгівля з'явилась багато сторіч тому, а для багатьох країн, особливо з недорозвинутими фінансовими ринками, динаміка сальдо поточного рахунку більшою мірою відображає саме коливання сальдо торговельного балансу, доволі часто замість сальдо рахунку поточних операцій розглядається сальдо торговельного балансу, а саме, аналізуються чинники, які формують експортні та імпортні потоки (рівень відносного доходу та відносні ціни).

Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій — це розділ платіжного балансу, в якому відображається співвідношення між іноземними активами та зобов'язаннями резидентів і нерезидентів даної країни. Його двома основними складовими є рахунок операцій з капіталом та фінансовий рахунок.

Рахунок операцій з капіталом включає всі операції, які передбачають одержання або сплату капітальних трансфертів та придбання і використання невикористаних, нефінансових активів. Фінансовий рахунок охоплює усі операції з фінансовими активами і зобов'язаннями резидентів щодо нерезидентів. За функціональними ознаками ці операції класифікуються наступним чином: (1) прямі інвестиції; (2) портфельні інвестиції; (3) інші інвестиції; (4) резервні активи [1].

У більш ширшому розумінні аналіз платіжного балансу передбачає визначення його ролі та чинників у контексті макроекономічної рівноваги у макроекономічних моделях відкритої економіки.

Джеймс Мід був першим, хто вважав, що метою політики повинно бути досягнення загальної економічної рівноваги, а саме, зовнішньої та внутрішньої. Розглянувши одночасно дію фактору ціни та доходу, Мід поєднав аналіз у дусі кейнсіанської традиції, згідно з якою фактор доходу відігравав основну роль, з більш ранніми класичними поглядами, які акцентували роль відносних цін [3]. Однак, визначення зовнішнього балансу було дещо розмитим – так Мід, в дусі Кейнсіанських традицій, вважав, що першочерговою ціллю є досягнення внутрішнього балансу (підтримання такого рівня загального попиту, який відповідає повній зайнятості, однак, не провокує постійне зростання цін та витрат), тоді як зовнішній баланс так і не отримав настільки ж чітке визначення. Передбачається, що внаслідок реакції на шок, показники платіжного балансу повинні повернутися до дошоківих значень, тобто дошоківий рівень неявно вважається рівноважним.

У Вільямсона [4] можна знайти, що в наші часи прибічники поглядів Міда теж трактують концепцію зовнішнього балансу через показник сальдо поточного рахунку платіжного балансу. Вони, як і Мід вважають, що встановлення зовнішньої рівноваги

¹ Хоча на сьогодні відбувається перехід до статистики на основі 6-го видання Керівництва складання платіжного балансу, однак у роботі розглянуто структуру рахунку поточних операцій, представлених у 5-му виданні, оскільки дані для аналізу побудовані більшою мірою на основі 5-го видання.

повинно відбуватись через рахунок поточних операцій, а не в термінах зміни зведеного балансу (через зміну резервів). Оскільки, на відміну від більш жорсткого поточного рахунку, потоки капіталу є більш гнучкими та можуть пристосуватися і фінансувати дисбаланси поточного рахунку. Тобто, ведеться пошук таких значень сальдо рахунку поточних операцій, які б не змогли спровокувати ситуацію, коли потоки капіталу не зможуть пристосуватися до змін.

Явно потоки капіталу було враховано у моделі Мандела-Флемінга. В контексті цієї моделі було змінено й визначення зовнішнього балансу. Мандел розглядав не тільки рахунок поточних операцій а й зважав на динаміку руху потоків капіталу. Тому, у якості зовнішньої рівноваги виступав зведений баланс поточного рахунку.

Однак, як вважає Обстфільд [5], одним з недоліків моделі, є те, що як Мандел так і Флемінг моделювали динаміку капітального рахунку як функцію від рівня відсоткової ставки. Це передбачає, що навіть за умов постійної різниці вітчизняної та іноземної відсоткових ставок, спостерігатиметься постійний притік капіталу, що, саме по собі, є утопічним.

Крім того, Мандел розглядав зовнішній баланс скоріше в термінах потоків міжнародних резервів, аніж в термінах пошуку оптимальної динаміки показників заощаджень та інвестицій. Отже, у середньостроковій перспективі управління рахунком поточних операцій шляхом збільшення відсоткової ставки вважається неприємним. Взагалі, підхід Мандела є більш корисним для короткострокової перспективи і, нажаль, не спроможний пов'язати аналіз рівноваги у короткостроковій та довгостроковій перспективах.

Підсумовуючи, можна погодитись з Драбеком та ін. [6], які вважають, що саме поняття рівноваги не має однозначного визначення. У зв'язку з цим автори використовують, принаймні, три різні концепції рівноваги. Перша концепція фокусується на сальдо рахунку поточних операцій. Ця концепція використовується за умов обмеженої конвертованості валюти країни.

Згідно другої концепції, за умов вільного руху капіталу, пропонується балансувати зведений платіжний баланс. В цьому випадку рівноважний платіжний баланс означає стабільні потоки капіталу.

Нарешті, третя концепція включає політико-економічні чинники впливу на рівновагу. Мається на увазі лобювання певних інтересів щодо тарифних режимів та рівня обмінного курсу.

Аналогічно до Драбека та ін., Шевчук[7] теж використовує перші дві концепції під назвою рівновага платіжного балансу у «вужчому та «широкому» розумінні.

На думку Шевчука, третьою концепцією, розглянутою Драбеком та ін. можна знехтувати. Оскільки хоча політико-економічні чинники є важливими, їх кількісна оцінка та безпосереднє включення у процес моделювання вважається не простим. Крім того, їх вплив на показники платіжного балансу опосередковано можна проаналізувати через зміну таких макропоказників як обмінний курс або сукупний попит.

Що стосується другої концепції, недоліком її застосування в українських реаліях є невиконання умови вільного руху капіталу.

Слід зазначити, що у якості індикатора зовнішньої рівноваги також можуть використовуватися й інші показники. Завдяки стрімкому розвитку міжнародних фінансових ринків у другій половині двадцятого сторіччя, значна частина досліджень була присвячена розробці монетарного підходу до платіжного балансу. В даному підході особливу увагу було приділено розгляду чинників факторних цін та випуску у переході від тимчасової до довгострокової рівноваги[8]. Також, піддається сумніву використання платіжного балансу в якості індикатора зовнішнього балансу в розвинутих країнах. Оскільки у цих країн з'явилась можливість необмеженого доступу до міжнародних ринків капіталу, прихильники монетарного підходу вважають, що більш важливим індикатором зовнішнього балансу становиться показник чистих зовнішніх активів (міжнародних резервів).

Отже, за умов, коли центральні банки можуть поповнювати резерви шляхом здійснення запозичень на міжнародних ринках, використання індикаторів платіжного балансу в якості зовнішнього балансу може призвести до хибних висновків. Більш доречним буде сфокусуватися на платоспроможності приватного та державного секторів у довгостроковій перспективі, з урахуванням вразливих факторів, що можуть спричинити кризу ліквідності в країні.

На відміну від кейнсіанських та монетарних підходів, моделювання в рамках міжчасового підходу платіжного балансу дає змогу проаналізувати та взаємопов'язати питання політики стосовно корекції зовнішніх дисбалансів зовнішню стійкість і рівноважні реальні обмінні курси [5]. В міжчасовому підході центральними є питання міжчасових бюджетних обмежень та умов трансверсальності, тоді як в попередніх теоріях більше уваги приділялось механізмам автоматичного корегування та динамічної стабільності.

Міжчасовий підхід розглядає баланс поточного рахунку як відображення прийняття суб'єктами економічної діяльності міжчасових рішень щодо заощаджень та інвестицій. Згідно з макроекономічними тотожностями з системи національних рахунків, сальдо поточного рахунку є різницею між заощадженнями та інвестиціями. А оскільки заощадження та інвестиції є за сутністю міжчасовим феноменом, зокрема заощадження відносно життя індивідуумів, а інвестиції – відносно очікуваного майбутнього доходу, те ж саме стосується і поточного рахунку.

Отже, в рамках міжчасової теорії, сам по собі дефіцит поточного рахунку не є ані проблемою, ані позитивним фактом, оскільки якщо в країні не вистачає внутрішніх ресурсів для фінансування свого розвитку, вона може позичити кошти за кордоном. Рубіні та Вочтель [9] вказують на два важливих аспекти формування дефіцитів поточного рахунку в перехідних економіках. З одного боку, вони відображають успішність структурних змін, що дає змогу залучати боргові та інвестиційні ресурси і прискорювати темпи економічного зростання. А з другого – високі дефіцити поточного рахунку (які перевищують рівень, котрий вважається прийнятним) часто відображають помилки в управлінні перехідними процесами на макрорівні, що призводить до накопичення неприйнятних дисбалансів. У подальшому такі дисбаланси реалізуються у вигляді кризи платіжного балансу або спонукають до внесення різких змін у макроекономічну політику (серед яких – девальвація обмінного курсу, жорсткіші фіскальні та монетарні заходи). За високого дефіциту поточного рахунку країна є вразливою до можливих коливань ринкових настроїв та розворотів потоків капіталу, що, за нормальних умов, є джерелом фінансування цього дефіциту.

Загальноприйнято, що дефіцит поточного рахунку, який перевищує 5% від ВВП, є важливим попереджувальним сигналом для осіб, відповідальних за проведення економічної політики, та для фінансових ринків. Крім того, вважається, що стійке покращення доступу до ринків капіталу, постійне покращення умов торгівлі і зростання продуктивності, що спостерігалось у країнах з перехідною економікою, відповідно до моделей міжчасової оптимізації, може дозволити мати помірний рівень дефіциту поточного рахунку на тривалій основі [10].

Однак зрозуміло, що таке просте визначення стійкості не є достатньо інформативним. Зокрема, багато країн мало справу з дефіцитами поточного рахунку, котрі протягом досить тривалого періоду часу перевищували 5% від ВВП, і уникало зовнішніх криз. Водночас окремі країни з дефіцитом поточного рахунку менше 5% від ВВП мали серйозні проблеми. Тому важливим є набір факторів, котрі визначають формування дефіциту поточного рахунку, та їх вплив на зовнішню стійкість.

Робота Мілезі-Ферретті та Разіна [11] вважається однією з найбільш повних та фундаментальних в сфері визначення та оцінки прийнятного сальдо поточного рахунку. Оцінка базується на сукупності структурних індикаторів, які впливають на платоспроможність країни та бажання інвесторів фінансувати дефіцит поточного рахунку, чи розрив між заощадженнями та інвестиціями. Окрім кількісних індикаторів розглядається

вплив на поточний рахунок таких факторів як макроекономічна політика, політичні умови в країні та ринкові очікування.

Автори зазначають, що дуже важливо розрізняти випадки, коли надмірний дефіцит поточного рахунку викликаний значними внутрішніми проблемами від випадків, коли дефіцит є скоріше результатом наявності зовнішніх проблем. У першому випадку, існуючі дисбаланси вірогідніше за все вказують на необхідність змін в макроекономічній політиці та можуть бути індикаторами наближення внутрішньої кризи (наприклад, прискорення інфляції або проблем з платоспроможністю у державному секторі). Така внутрішня криза може викликати погіршення ситуації у зовнішньому секторі (як то частковий дефолт зовнішніх облігацій). Однак, зміни в політиці спрямовані на вирішення внутрішніх проблем скоріше за все зменшать проблеми і в зовнішньому секторі. У другому ж випадку, оцінка прийнятного рівня сальдо поточного рахунку є більш складним завданням, оскільки не існує чітких рекомендацій щодо змін в політиці для вирішення існуючих проблем.

Також Мілезі-Ферретті та Разін надають визначення прийнятного (стійкого) рівня поточного рахунку в контексті зовнішньої стійкості. Підхід зовнішньої стійкості базується на міжчасовому бюджетному обмеженні, що потребує, щоб поточна вартість майбутніх торгових профіцитів була достатньою для обслуговування країною своїх зовнішніх зобов'язань. Країна є платоспроможною, якщо дисконтована вартість первинного сальдо поточного рахунку (сальдо за виключенням процентних платежів) є достатньою для погашення накопиченого зовнішнього боргу. Отже, дефіцит рахунку поточних операцій є прийнятним, якщо він не наражає на небезпеку платоспроможність країни, тобто іншими словами, не веде до надмірного накопичення зовнішніх зобов'язань.

Існує й альтернативне визначення, згідно якого, якщо за умов існуючого дисбалансу, продовження проведення поточної макроекономічної політики призводитиме до необхідності різкої зміни (наприклад, більш жорстка монетарна або фіскальна політика) або кризи (наприклад, колапс обмінного курсу, в результаті якого країна не здатна обслуговувати свої зовнішні зобов'язання), цей дисбаланс вважається неприйнятним.

Аналогічно у Камареро та ін. [12], стійкість асоціюється зі стабільним станом, в якому дефіцит поточного рахунку не генерує зміну економічних чинників. Тоді як нестійкий рівень може спричинювати стрімке зростання вітчизняних відсоткових ставок, швидке знецінення валюти або інші внутрішні чи глобальні економічні колапси.

Підсумовуючи, в статті було розглянуто визначення платіжного балансу та поточного рахунку платіжного балансу та прийнятного рівня поточного рахунку. Окрім стандартного визначення згідно складання балансу, розглянуто також визначення поточного рахунку платіжного балансу, в якому відображається міжчасова природа показника.

Розглянувши платіжний баланс в контексті макроекономічної рівноваги, було встановлено, що з метою досягнення зовнішнього балансу частина дослідників розглядає балансування поточного рахунку платіжного балансу. Основним недоліком такого підходу є те, що він не враховує потоки капіталу.

За умов врахування потоків капіталу розглядається врівноваження зведеного балансу поточного рахунку. Однак, відсутність вільного руху капіталу накладає певні обмеження використання цієї концепції в українських реаліях. Крім того, за умов, коли центральні банки можуть поповнювати резерви шляхом здійснення запозичень на міжнародних ринках, використання зведеного балансу в якості індикатору зовнішнього балансу може призвести до хибних висновків - не менш важливим показником зовнішньої стабільності є міжнародні резерви країни.

Отже, сам по собі дефіцит поточного рахунку платіжного балансу не є ані проблемою, ані позитивним фактом, оскільки якщо в країні не вистачає внутрішніх ресурсів для фінансування свого розвитку, вона може позичити кошти за кордоном. В рамках міжчасового підходу, дефіцит поточного рахунку платіжного балансу виникає, коли країна заощаджує менше, ніж інвестує, а різниця покривається чистим припливом капіталу. Також, особлива увага приділяється поняттю платоспроможності країни та розглядаються такі

поняття як зовнішня стійкість, рівноважні реальні обмінні курси та питання пошуку оптимальної корекції зовнішніх дисбалансів.

Вважаю, що для подальшого емпіричного аналізу зовнішнього сектору України необхідно обрати саме концепцію визначення прийнятного рівня поточного рахунку. Крім того, за умов якщо дефіцит поточного рахунку таки перевищуватиме прийнятний рівень, що може становити загрозу зовнішній стійкості країни, необхідним є впровадження заходів макроекономічної політики, направлених на корекцію існуючих дисбалансів.

Література:

1. А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.. Центральний банк та грошово-кредитна політика — К.: КНЕУ, 2005. — с.556
2. Balance of Payments Manual 5th edition. IMF.-1993
3. Abu N. M. Wahid. Frontiers of Economics: Nobel Laureates of the Twentieth Century. Greenwood Press. 2002. - 119 с.
4. John Williamson. Meade's Analysis and Today's Global Imbalances, Lecture at Cambridge University.-2006
5. <http://www.iie.com/publications/papers/williamson1106.pdf>.
6. Obstfeld. International Macroeconomics: Beyond the Mundell-Fleming Model. //NBER Working Papers – 2001-№8369
7. Drabek, Zdenek, Brada. Exchange Rate Regimes and the Stability of Trade Policy in Transition Economies. //Journal of Comparative Economics. Elsevier. 1998. vol. 26(4), с.642-668
8. Шевчук В. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках Львів: Каменярь с.80-814
9. Jacques J. Polak .The Two Monetary Approaches to the Balance of Payments : Keynesian and Johnsonian. //IMF Working Paper 2001.
10. Roubini, N., Wachtel, Paul .Current-Account Sustainability in Transition Economies., Kluwer Academic Publishers. 1999 с. 19–93.
11. Aristovnik, A. Current account sustainability in selected transition countries. //William Davidson Institute Working Paper. – 2006. – № 844
12. Milesi-Ferretti, G.M., Razin, A. Sustainability of Persistent Current Account Deficits // NBER Working Paper. – 1996. – № 5467
13. Camarero, Carrion-i-Silvestre, Tamarit .An assessment of the sustainability of current account imbalances in OECD countries. XI Jornadas Econom'ia Internacional, Universidad de Barcelona, 2009

2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Denins Andris

Doctor of Economical Sciences, Professor
Faculty of Economy and Management
University of Latvia

ECONOMIC AND MANAGEMENT PROBLEMS OF GREEN ELECTRICITY GENERATION BUSINESS

Abstract. *Investment in green electricity generation is normally associated with certain risk. There are several risks that have to be taken into account and seriously analyzed before the investment decision. Typically one can distinguish risks related to technology, risks related to electricity market, risks related to legislative and political frameworks. Many authors distinguish public support as an important risk category.*

Often risks transform into real obstacles to start-up and operation of green electricity generation business. The paper particularly looks into investment capital and electricity generation costs as key obstacles to competitiveness of green electricity generation business. Investment costs and operation costs of green technologies are compared against those of fossil fuel technologies. The paper concludes that only in certain cases green electricity generation can compete with electricity generation from the traditional energy sources such as gas, coal or nuclear power.

Key words: *renewable energy sources, investment and operation costs, competitiveness, operating risk.*

Introduction

Investment in electricity generation is associated with certain risk and uncertainty. Investment security is a concern for all investors. There are many factors that influence investment security and that have to be taken into account and seriously analyzed before the investment decision can be made (Kramina, 2012). The economic performance of a specific energy source determines its ability to establish market place (ECOFYS, 2010).

Electricity generation from renewable energy sources (RES) is different from electricity generation in its traditional meaning. These sources represent variable output which makes it difficult to plan cash flow since producers cannot run their plants at maximum capacity.

Nevertheless, today electricity generation landscape is undergoing significant change. Transformation from electricity generation based on fossil fuels such as gas and coal to electricity from renewable energy sources (RES-e) is evident (Ministry of Economy, 2010). Installed RES capacities are increasing (European Commission, 2010). Many, including IEA, EWEA, EURELECTRIC and others believe that this trend will continue in the future. Technology learning curves and global energy policy change will support this development.

There is an evident interest in investment in green electricity technologies due to economic, social and environmental gains (National Academy of Sciences, 2009).

Despite the fact that it is often very difficult to compare electricity generation costs of different power technologies because of very complex financial structures of power projects, in general one can say that RES-e generation costs per unit of electricity are higher than those of a fossil or a nuclear power plant (Royal Academy of Engineering, 2008; National Academy of Sciences, 2009). There is no single set on electricity generation cost. Electricity generation costs differ from technology to technology on a global scale and are influenced by many factors, including operation mode, efficiency, fuel price, capacity factor, etc. However, there are not many

When looking at electricity generation costs, it is important to mention their structure, since the cost structure influence the cost of electricity. The cost structure of electricity generation is different from technology to technology.

Investment and operation costs, on one hand, and revenues from selling the produced electricity, on the other, are key elements in the analysis of economic sustainability of a RES-e generation business project. Data on investment and operation costs help to calculate RES-e generation costs. In economic theory the concept of levelized costs of electricity is commonly used to assess competitiveness of different electricity generating technologies. Levelized cost of electricity shows the average cost to generate one unit of electricity during the life cycle of a power plant. It takes into account capital costs, fuel costs, O&M costs and CO₂ costs. The concept of

levelized cost of electricity helps an investor to calculate time to recover investment when there are no specific market or technology risks (IEA, 2010).

Literature review

The number of publicly available sources on electricity generation cost is very limited. There are only few sources that provide comprehensive information on electricity generation cost data. This explains why only few authors have looked into this aspect in detail.

In order to compare electricity generation costs of different technologies, the authors have used the 2010 edition of the report *The projected costs of generating electricity* from the International Energy Agency and 2011 study from VGB Powertech *Investment and operation cost figures – generation portfolio* since they represent the most reliable information on electricity generation costs available. The IEA report is a global reference for electricity generation costs and features compiled data from the most recent publications of different organizations. Since the data presented in this report vary from country to country, the authors in this article provide ranges of electricity generation costs of different technologies. The VGB study gives an overview about electricity generation costs from a point of view of engineering competence.

Methodological approach

The objective of this paper is to identify the main risks to RES-e generation business and assess RES-e generation cost per unit as the major competitiveness risk. In order to achieve the objective the following tasks have been defined:

- To classify risks related to RES-e generation business;
- To present electricity generation cost structures for RES-e and fossil and nuclear power technologies;
- To compare electricity generation cost per unit of RES-e and fossil and nuclear power.

The paper has the following structure:

First, the risks related to RES-e generation business are presented. Then, electricity generation cost structures of different electricity generating technologies are looked at. Analysis of electricity generation costs of power technologies follows. Finally, conclusions of the discussed material are provided.

Electricity generation cost as the major competitiveness risk

Risks to electricity generation

One can distinguish four groups of risks. These include risks related to technology, risks related to electricity market and risks related to legislative and policy frameworks. Technology related risks include investment and operation costs, construction time, efficiency, etc. Market risks include fuel costs, demand, competition, electricity price. Legislative risks deal with market organization, competition regulation, licensing, decommissioning, etc. Risks related to policy include environmental standards, CO₂ emission limits, support framework, etc. (IEA, 2010). The authors believe that public support to green electricity projects is often the decisive factor and therefore should be considered as the fifth group in the risk classification.

Electricity generation cost structure

Risks often transform into real obstacles to start-up and operation of green electricity generation businesses. Investment and operation costs are two the most important cost aspects for RES-e technologies, and only for few RES-e technologies, such as biomass, fuel cost is an issue. Compared to traditional electricity generating technologies and fuels, such as fossil fuels or nuclear power, fuel is not relevant since the resource is naturally available. The same applies for CO₂ costs. Since RES-e technologies do not emit, there is no CO₂ cost. In order to better understand competitiveness aspects of different electricity generating technologies it is important to look at the structures of generation costs. Figure 1 demonstrates structure of electricity generation costs of different electricity generating technologies at 5% (first bar) and 10% (second bar) discount rates. The total electricity generation cost is broken down into 5 groups: investment costs, operation and maintenance (O&M) costs, fuel and CO₂ costs, and decommissioning costs.

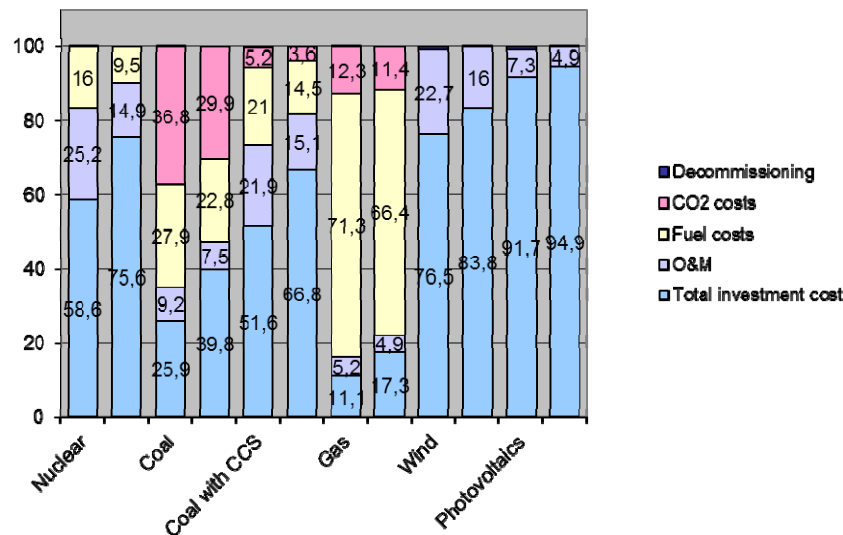


Figure 1. Structure of electricity generation costs, %

Source: Own construction based on IEA, *Projected costs of generating electricity*, p.112.

In general investment cost of RES-e technologies accounts for the largest shares in the structure of electricity generation costs of different technologies. For example, in case of photovoltaics this share is even above 90%. O&M costs vary from 5-7% in case of photovoltaics to 16-23% for wind power plants. Traditional electricity generation technologies represent similar shares, varying from 5% for gas power plants to 25% for nuclear power. RES-e technologies have no fuel costs. In case of the fossil or nuclear power plants fuel costs vary from 10% for nuclear power to 71% for gas power plants. Coal power plants demonstrate the largest share of CO2 costs. In the future when carbon capture and storage (CCS) technology becomes commercial, this cost can drop to 4-5%.

Electricity generation costs

The IEA study on projected costs of generating electricity is a global reference for electricity generation costs. This study presents electricity generation cost data for different technologies in different countries. The authors have identified the cost ranges for different technologies. These ranges prove that conditions in which different power plants operate vary from country to country, however, this variation is clearly evident for RES-e technologies particularly.

The authors have used the data from IEA and VGB on levelized electricity generation costs to construct Figure 2.

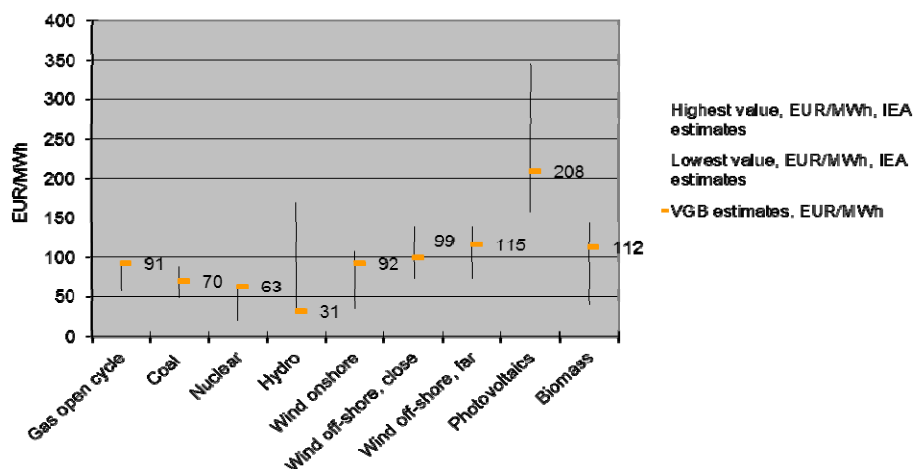


Figure 2. Levelized electricity generation costs of different power Technologies

Source: Own construction based on IEA and VGB

For nuclear power the VGB estimates are given for nuclear technology EPR 1600 expected to come into the market after 2015. For wind onshore the cost estimates are given assuming that investment cost is 1100 EUR/kW. For wind off-shore close and wind off-shore far the cost estimates are made on assumption that investment cost is 2000 and 3000 EUR/kW accordingly.

In general RES-e generation costs are higher than electricity generation costs from the traditional power technologies. RES-e technologies represent large cost ranges as one can see in Figure 2. The large cost ranges indicate that RES-e technologies are yet not economically mature. Hydropower is the only RES-e technology that can be considered as mature. Great variation in electric capacity from several kW to several thousands of MW and in power potential explains the large cost ranges for hydropower. Besides weather conditions significantly influence hydropower production.

Solar photovoltaics have the highest electricity generation cost per unit. This technology represents the largest cost ranges from 158 EUR/MWh to 345 EUR/MWh. Electricity generation cost per unit at hydropower plants ranges from 36 EUR/MWh to 170 EUR/MWh. In general this cost range is larger than for nuclear power, however, in certain cases hydropower generation cost per electricity unit can compete with that of nuclear power. Electricity generation cost per unit of nuclear power is in the range from 21 EUR/MWh to 59 EUR/MWh. Also onshore wind power can be competitive with the traditional electricity generating technologies. Electricity generation cost per unit of onshore wind power is from 35 EUR/MWh to 107 EUR/MWh. Electricity generation cost per unit of off-shore wind power is significantly higher and is in the range from 74 EUR/MWh to 138 EUR/MWh. Electricity generation cost per unit of electricity produced in biomass power plants represents the third largest cost range among the RES-e technologies and is from 40 EUR/MWh to 143 EUR/MWh.

Conclusion

Financial structures of power generation projects are very complex and therefore it is difficult to compare electricity generation costs from various energy sources. The very limited number of available reliable sources is an important barrier to analysis of competitiveness risks of the green electricity technologies.

Investment cost and operation cost are key components of electricity generation cost which represent a competitiveness risk in electricity generation. For some technologies fuel cost and CO₂ cost are also important cost factors. RES-e technologies demonstrate large share (up to 90%) of investment cost in the total generation cost structure. This is followed by O&M costs up to 23%. The traditional electricity generating technologies account for up to 75% of investment cost, 25% of O&M costs, 28% of fuel costs and 37% of CO₂ costs.

In general RES-e generation costs per unit of electricity are higher than electricity generation costs from the traditional power technologies. The large cost ranges of RES-e technologies indicate that RES-e technologies are yet not economically mature and only in certain cases can be competitive with the traditional power technologies. In the future the learning curves of RES-e technologies and global energy policy change will enhance competitiveness of RES-e technologies.

References:

1. ECOFYS (2010). *Financing Renewable Energy in the European Energy Market*. Retrieved (March 29, 2012) from http://ec.europa.eu/energy/renewables/studies/doc/renewables/2011_financing_renewable.pdf
2. European Commission (2010). *EU energy and transport figures*. Retrieved (March 29, 2012) from http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/doc/2010_energy_transport_figures.pdf
3. International Energy Agency (2010). *The projected costs of generating electricity*. Paris: OECD.
4. Kramina, I. (2012). *Approved and planned amendments in the legislation – how will they influence investment security in renewable energy sector?* Unpublished materials from Renewable Energy Conference 2012, Riga, Latvia, March 15 2012
5. Ministry of Economy of Latvia (2010). *National Renewable Energy Action Plan (in Latvian)*. Retrieved (March 20, 2012) from http://ec.europa.eu/energy/renewables/transparency_platform/doc/national_renewable_energy_action_plan_lat_via_lv.pdf

6. National Academy of Sciences (2009). Electricity From Renewable Sources. Status, Prospects and Impediments. Retrieved (March 20, 2012) from http://sites.nationalacademies.org/xpeditio/groups/energysite/documents/webpage/energy_054518.pdf
7. Royal Academy of Engineering (2008). *The cost of generating electricity. A commentary*. Retrieved (March 20, 2012) from http://www.raeng.org.uk/news/publications/list/reports/Cost_Generation_Commentary.pdf
8. VGB Powertech (2011). Investment and operation cost figures – generation portfolio. Retrieved (February 21, 2012), from <https://www.vgb.org/index.php?site=vgbmultimedia&id=5414z>

Kumanova-Larde D.D.

Ph.D., Chief Asst. Prof.

University of Food Technologies – Plovdiv

ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS IN BULGARIA

Куманова-Ларде Д. Д.

доктор, главный ассистент,

Университет пищевых технологий, г. Пловдив, Болгария

ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ В БОЛГАРИИ

The change is coming fast In the era of ICT. Globalisation, computerization and digitalisation have dramatically changed the way we live, work, and communicate. The economy has become driven by technologies and based on knowledge and information. Consumers are adopting smartphones - everywhere in Europe, for providing connectivity anytime, anywhere. E-commerce payment systems have become increasingly popular. The article presents contemporary electronic payment systems and trends of development in Bulgaria.

Введение. Электронные платежи стимулируют рост экономики и уменьшают долю теневой экономики. так как можно легко проследить все транзакции. Их использование также дает возможность минимизировать риск мошенничества.

Другой положительный эффект от их использования является снижение стоимости сделок. Таким образом, они являются важным инструментом для увеличения бюджетных доходов для государства и для борьбы с теневой экономики и коррупции. В статье представлен обзор состояния и тенденции развития электронных платежных систем в Болгарии.

Слишком большое использование наличных денежных средств, является препятствием для прозрачности и достижения целей государства и общества в целом.

Электронные платежи становятся все более актуальными в условиях современной экономики - это позволяет снизить риск обмана при покупках и продажах, отслеживать транзакции повысить безопасность и не в последнюю очередь, увеличить доходы бюджета. Безналичные формы оплаты, получают все большее распространение, что позволяет использовать современные инновационные методы и системы для проведения транзакций, таких как, бесконтактные формы оплаты.

И хотя на нынешнем этапе оплата в Болгарии осуществляется, прежде всего, с помощью наличных денег - они являются наиболее распространенной формой оплаты, все больше понимается, что денежные выплаты являются менее эффективными и генерируют более высокие затраты - для потребителей, бизнеса, и общества в целом.

С полной силой это относится к Болгарии, которая по данным исследования международной консалтинговой компании «AT Kearney» [7], имеет долю теневой экономики более 30% валового внутреннего продукта (ВВП).

Согласно доклада Visa Europe, инвестиции в технологии и безопасности электронных платежей приведут к отличным результатам [10]

Исследования показывают, что до сих пор люди склонны использовать старые методы оплаты, но в странах, где безналичные платежи увеличились, наблюдается повышение эффективности повышается общее экономическое благосостояние [7].

Заметный рост электронной коммерции в Болгарии связан с растущей распространенностью электронных платежей в Болгарии.

По данным НСИ о развитии электронной коммерции продажи через Интернет и другие сети, чем Интернет в последние годы возросли, соответственно, от 4205 млн. в 2012 году до 4409 млн. в 2013 году, чтобы достичь 5068 млн. левов в 2014 году, о чем свидетельствует стабильный рост. Для сравнения, в 2006 году они были только 234 млн. - они выросли более чем в 20 раз за последние восемь лет. [4]

В Болгарии, осуществление местных переводов, трансграничных переводов, выпуск и использование электронных платежных инструментов, создание и функционирование платежных систем, надзор платежей, процедуры внесудебного разрешения споров в связи с осуществлением переводов или выпуском и использованием электронных платежных инструментов регулируются Законом о денежных переводах, электронных платежных инструментах и системах оплаты [1].

Нормативными документами, касающиеся этих выплат и систем являются Приказ № 3 [2] и Приказ №16 [3] Болгарского Народного Банка, регулирующие условия и процедуры осуществления платежных операций и использование платежных инструментов, лицензирование платежных учреждений, электронные деньги и деятельность операторов платежных систем.

Часто используемыми в Болгарии электронными платежными системами являются системы для интернет-банкинга, телефонного банкинга, оплата через терминалы АТМ и POST-терминалы, EasyPay, PayPal, Google Checkout, системы денежных интернет-переводов Western Union, MonneyGram, WebMonney, Moneybookers, и т.д., система электронных бюджетных платежей СЕБРА и др.

Безналичные платежи осуществляются коммерческими банками в Болгарии [2]. Платежные системы БИСЕРА и БОРИКА лицензированы Болгарским народным банком для обслуживания безналичных платежей.

Платежная система БИСЕРА обслуживает межбанковские платежи между клиентами. Платежные поручения клиентов обрабатываются сотрудниками коммерческих банков незамедлительно.

Платежная система БОРИКА обслуживает оплата банковскими картами в стране [8]. Она лицензирована как системный оператор платежей по обслуживанию банковских карт в Болгарии. Она обеспечивает авторизацию платежей по кредитным картам, выданных местными банками в стране. БОРИКА подключена к сети MasterCard, Visa International (Visa Net) и American Express.

- Платежная система РИНГС - по желанию клиента, а так же и при суммах переводов свыше 100 000 левов, платежи осуществляются через РИНГС, и в коротких пределах времени средства поступают на счет получателя.

Платежная система TARGET2 (Trans-european automated real-time gross settlement express transfer system) - межбанковская платежная система для обработки транс-граничных трансферов внутри Европейского Союза. Она была создана и работает на основе Единой общей платформы (Single shared platform – SSP), через которую передаются и обрабатываются все платежные поручения и полученные платежи, на одной и той же технической основе.

- **ePay.bg** – платежная система БОРИКА дает возможность осуществления электронных платежей через интернет чрез ePay.bg, который является единственным в Болгарии, получивший сертификат VISA и MasterCard «Поставщик платежных услуг - Level 1». (Уровень 1 Service Provider), который появляется в списке поставщиков, опубликованные на веб-сайтах VISA и MasterCard [9].

Инновационным решением, внедренным в 2014 году ePay.bg, является мобильная версия для осуществления платежей, которая позволяет осуществлять платежи через мобильные телефоны.

Система используется в телефонах, поддерживающих приложения для Android и iOS. Она позволяет осуществлять оплату каких-либо обязательств, к примеру, товаров, услуг,

между пользователями системы и др. Есть еще одна инновационная опция, связанная с формированием и отправлением счетов-фактур через PayFly.

- **Системы электронного банкинга** – системы для дистанционного банковского обслуживания и доступа к счетам и операциям, связанным с этим, в любое время и с любого компьютера, через интернет. Они позволяют клиенту дистанционно и круглосуточно управлять своим банковским счетом через сети интернет и совершать переводы - между своими счетами и другим клиентам, оплачивать покупки товаров и услуг, переводить денежные средства, совершать налоговые платежи и др. Они доступны в почти всех банках Болгарии.

- **PayPal** – это финансовая организация для денежных переводов и платежей, является оператор электронных денежных средств. Система позволяет клиентам использовать кредитные карты для оплаты счетов и покупок, отправлять и принимать денежные переводы.

- **EasyPay** – система оплат через кредитные или дебетовые карты. Система надежна, так как она предлагает высокую защиту потребителям. Она работает в партнерстве с ePay.bg. Система обеспечивает осуществление финансовых расчетов в электронной сети: покупки в электронных магазинах, оплата услуг провайдеров, операторов мобильной связи, и т.д.

- **POS-терминалы** (*Point Of Sale - точка продаж*) - являются специальными терминалами для осуществления приёма безналичных денежных средств. Это простой и удобный способ совершить платежи, который не тратит времени клиента на поиск терминалов самообслуживания или других пунктов оплаты. Принимаются карты Visa, MasterCard (VISA Electron, V-Pay, Maestro) и др.

- **Google Checkout** – система создана компанией Google для электронных платежей, которая значительно упрощает процесс оплаты электронных покупок. Платёжная система Google Checkout дает возможность пользователям совершать электронные покупки кредитной картой и использовать ее как одну из форм оплаты. Покупатель также должен иметь аккаунт Google, после чего получает возможность произвести покупку на сайтах, поддерживающих Google Checkout.

- **Amazon Payments** - собственная платежная система в интернете Amazon Payments американского онлайн-ритейлера Amazon. Эта электронная платежная система позволяет проводить прямые онлайн-платежи прямо на сайте электронного магазина, подключенного к системе.

- **Платежи через АТМ** (Automated teller machine) – позволяет использование кредитных и дебетовых карт, платеж удобен и выполняется мгновенно. Широко используется для переводов и платежей, снятия наличных денег.

- **Системы денежных переводов Western Union, MonneyGram, WebMonney, Moneybookers и др.** - они используются в Болгарии и обслуживают денежные переводы по всему миру быстро, надежно и удобно.

- **Система электронных бюджетных платежей (СЕБРА)** осуществляет мониторинг платежей, инициированных от подключенных к ней бюджетных учреждений и управление платежами в рамках установленных лимитов. Входящие в СЕБРА бюджетные предприятия включены в систему единого счета Министерства финансов.

Развитие электронной коммерции имеет как революционный, так и эволюционный характер. В настоящее время, благодаря использованию электронных технологий и Интернет, транзакции становятся более быстрыми, рынки - более конкурентными, отношения между клиентами и торговцами — более безопасными, сигурными, надежными.

Представленные в статье электронные системы платежей не исчерпывают всех возможных систем электронных платежей, но это только некоторые из наиболее часто используемых в Болгарии в настоящее время.

Выводы. Электронные платежи являются важной частью электронного управления, и могут привести к увеличению поступления налогов, государственных, повышении их качества, и ключевым инструментом в борьбе с теневой экономикой.

В Болгарии растет их популярность и значимость для общества и бизнеса. Они постоянно дополняются новыми видами и развиваются их возможности и приложения.

Литература:

1. Закон о денежных переводах, электронных платежных инструментов и систем оплаты, от 09.10.2005 г.
2. Наредба №3 от от 16 юля 2009 г.
3. Наредба No 16 от от 30 апреля 2011 г.
4. Национальный статистический институт, интернет адрес: <http://www.nsi.bg>
5. Nikolova - Alexieva V., Hadzhiev B., "Reengineering Innovations for accelerated business development", International Scientific Conference „Food Science, Engineering and Technologies 2008”, University of Food Technologies, Plovdiv, Bulgaria, X. 2008
6. Стоицов, Г., Димитров, И. Модель системы электронных закупок, включающая интеллектуальные методы спроса и предложения, Научные труды Союза учёных - Пловдив, серия Б. естественных и гуманитарные науки, том IV, 2004, Пловдив
7. <http://www.atkearney.com>
8. <http://www.bnb.bg>
9. <https://www.epay.bg/>
10. <http://www.visabg.com>

Akulyushyna M.O.,

Ph. D.,

Kyrtoka M.M.

senior Lecturer,

Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

INNOVATIVE INVESTMENT POLICY OF UKRAINE: PROMOTION AND WAYS TO IMPROVE

Акулюшина М.О.,

к.е.н.,

Киртока М.М.

ст. викл.

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, Україна

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СТИМУЛЮВАННЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

В статті розглянуто стан інноваційно-інвестиційної політики в Україні, запропоновані методи стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності та шляхи вдосконалення інноваційно-інвестиційної політики.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційна політика, економіка.

In the article, the state of innovation and investment policy in Ukraine, the methods of stimulating innovation and investment and ways to improve innovation and investment policies.

Keywords: innovation, investment, innovation and investment policy, the economy.

Постановка проблеми. Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного підйому виробництва, зростання темпів розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення конкурентної боротьби ставлять високі вимоги до діяльності господарських суб'єктів. Адже тільки інноваційний менеджмент з властивим йому функціональним апаратом в змозі передбачити і зумовити майбутнє, саме він на даний час є одним з найважливіших елементів конкурентної боротьби, а інноваційно-інвестиційна стратегія є основним його інструментом, тому саме інноваційно-інвестиційній діяльності необхідно приділяти значну увагу підприємствам, які господарюють в ринкових умовах.

В сьогоdnішніх умовах, коли економіка країни переживає складні часи, необхідність змін є невідкладною. Країну необхідну реформувати. І першим кроком має бути реформування економіки. Без інновацій та інвестицій неможливо побудувати сильну,

конкурентоспроможну економіку, тому впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку держави є першочерговим завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти державної інноваційної та інвестиційної політики досліджуються у наукових працях О.Амоши, Ю.Бажала, В.Бодрова, О.Гаврилюка, В.Гейця, Б.Губського, Б.Данилишина, В.Коломійцева, І.Розпутенка, зарубіжних – Д.Дейкера, Б.Лессера, К.Мейєра, А.Хеваса та багатьох інших. У дослідженнях зазначених авторів розкриваються питання формування й розвитку інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки, розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності, її фінансово-економічних та правових механізмів.

Метою статті є аналіз інноваційно-інвестиційної політики України, виявлення основних проблем та розробка методів її стимулювання та шляхів вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Від ефективності інвестиційно-інноваційної політики держави залежать стан виробництва, стан і рівень технічної оснащеності підприємств народного господарства, можливості інноваційно-структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем тощо. Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей і економіки загалом.

Спад інвестицій є найважливішим індикатором входження економіки будь-якої країни в стан кризи, а поживлення інвестиційно-інноваційної активності – неодмінною умовою виходу на стійку траєкторію економічного росту.

Сьогодні в Україні спостерігається негативний стан в інноваційній сфері, розвиток інноваційно-інвестиційних процесів досить повільний. Так, за даними міжнародної школи INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності у 2012 р. у рейтингу з 141 країни за індексом інновації Україна займає 63 місце.

За даними Європейської бізнес-Асоціації, у 2011 р. показник інвестиційної привабливості України був зафіксований на рівні 2,56 за 5-бальною шкалою. Таким чином, він знизився до рівня показників 2009 р. Сприйняття інвесторами ринку України різко погіршилося, що було обумовлено внутрішніми причинами – нестабільністю економічної та правової сфер всередині країни та глобальною ринковою турбулентністю (рис.1).

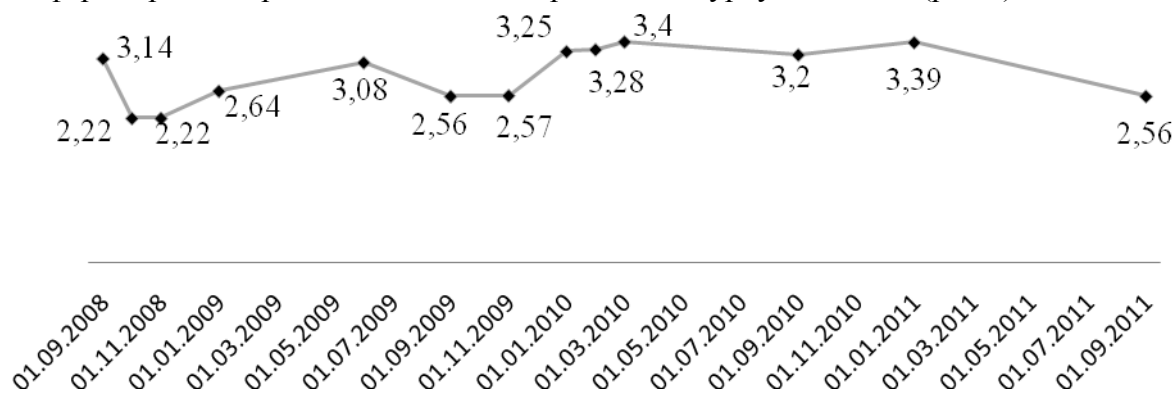


Рис. 1. Динаміка індексу інвестиційної привабливості ЄБА

За рейтингом Всесвітнього банку «Ведення бізнесу», Україна займає 142-у позицію із 183-х країн, що досліджувались. Серед лідерів - Сінгапур, Нова Зеландія, Гонконг та США. Попереду України (на 141-му місці) стоїть Гондурас. Естонія посіла 24-те місце, Словаччина – 42-ге, Білорусь -58-е, Польща – 72-е [3].

Інновації є одним із головних об'єктів капітального інвестування, саме впровадження нових технологій на основі науково-технічного прогресу зумовлює розвиток економіки, підвищує її ефективність. Сьогодні виробники змушені переглядати технічні, технологічні, інноваційні та фінансові ресурси. Перед підприємствами постають питання відтворення основних фондів та виробничих потужностей.

Дані про інвестиції в основний капітал за 2001-2010 рр. представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал України у 2001-2010 рр.

Показники	Роки									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Інвестиції в основний капітал на одну особу, грн	673	775	1071	1602	1984	2687	4068	5058	3302	3722
Інвестиції в основний капітал за видами діяльності (млн грн), всього	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667
з них:										
сільське господарство	1617	1930	2141	3381	5016	7309	9519	16890	9295	12106
промисловість	13651	15112	19726	28191	35031	44804	64341	76618	57658	58558
торгівля	1285	2019	3276	5322	7614	11655	17778	24695	14091	11830
інші галузі	16020	18117	25868	38820	40419	61482	96848	114878	70733	88598
Інвестиції в основний капітал до попереднього року, %	120,8	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0	129,8	97,4	58,5	99,4

З таблиці видно, що у 2010 році інвестиції в основний капітал зменшилися порівняно з 2007 та 2008 рр. [1].

Сьогодні власний капітал підприємств залишається головним джерелом інвестування. Помітною стає тенденція нарощування інвестицій в основний капітал, освоєних за рахунок кредитів банків та інших позик. Але банки не можуть у повному обсязі задовольнити потреби інноваційного розвитку, забезпечити повний цикл реалізації інноваційних продуктів, оскільки в загальній сумі кредитів стабільно переважають короткострокові кредити.

Джерелом власного капіталу, який спрямовується на інновації, є прибуток. А оскільки більшість українських підприємств збиткові, то ефект від такого інвестування є негативним.

За умов дефіциту власних коштів на інвестування постає питання про залучення іноземних інвестицій. У світовому потоці прямих іноземних інвестицій на українську економіку припадає лише 1 %. Незначний потік прямих іноземних інвестицій можна пояснити тим, що серед європейських країн Україна сприймається як країна з найбільшим ризиком. За оцінкою Європейського центру досліджень, ризик інвестицій в Україну становив майже 80%.

Частка іноземних інвестицій у фінансуванні інноваційної діяльності у 2009 р. становила 20,3% та майже 30% вже у 2010 р. У 2011 р. питома вага цього джерела фінансування значно скоротилася і становила лише 0,4% [2].

Суттєвим недоліком системи національного регулювання розвитку інноваційної сфери є те, що вона, на відміну від законодавства більшості країн світу, не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, але й протидіє залученню не бюджетних коштів та виключає можливість формування спеціальних, в тому числі відомчих фондів фінансування інноваційних проектів і програм.

Україна володіє величезним потенціалом, в т.ч. науковим. Саме тому державі необхідно створити всі умови для його реалізації. Держава повинна бути ініціатором інноваційно-інвестиційного розвитку: замовляти та приймати активну участь у проведенні

науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт, сприяти їх впровадженню у всіх сферах економіки.

Серед основних проблем, які є в Україні в сфері інноваційно-інвестиційної діяльності можна виділити наступні:

- неузгодженість законодавства в інноваційній та інвестиційній сферах;
- значне зниження інноваційної активності підприємств;
- неефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності;
- відсутність належної системи прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку.

Для вирішення вище перерахованих проблем необхідно провести ряд заходів, а саме:

- інтеграція інноваційно-інвестиційної системи України у світову, підвищення її конкурентоспроможності;
- створення сприятливого клімату для інвестицій, шляхом реформування податкової системи;
- створення привабливих умов для науковців, стимулювання інноваційної діяльності підприємств;
- організація системи контролю за цільовим використанням інвестицій, запобігання «розпорошенню» коштів;
- створення та розвиток фінансово-кредитних інститутів, які б забезпечували фінансування інноваційних проєктів;
- здійснення інноваційної діяльності на загальнодержавному, регіональному рівнях та на рівні підприємств;
- активізація міжнародного наукового та науково-технічного співробітництва.

Впровадження запропонованих заходів дозволить підвищити рівень інноваційної активності підприємств та конкурентоспроможності вітчизняної економіки, залучить іноземні інвестиції і т.д.

Висновки. Проведений аналіз свідчить про низький рівень розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні. Підсумки інноваційної діяльності за останні роки свідчать про поглиблення стагнації в інноваційній сфері. На фоні дуже складної економічної та політичної ситуації в країні перспективи розвитку інноваційної сфери незначні. Проте саме в такий складний час необхідно проводити кардинальні зміни. Перехід України на інноваційно-інвестиційну модель розвитку є найбільш раціональним кроком на шляху виходу із кризи і залежить від держави, від того, яка політика проводитиметься в сфері інновацій, які кроки будуть здійснені, щоб стимулювати інноваційно-інвестиційну діяльність.

Література:

1. Лобас І.В. Особливості інноваційно-інвестиційної політики України / Електронний науковий фаховий журнал «Державне управління: теорія та практика». Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua>
2. Сидорчук І. П. Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка» - періодичне фахове наукове видання. Режим доступу: <http://ecj.oa.edu.ua>
3. Захарченко В.І., Акулюшина М.О. Динаміка інвестиційно-інноваційних процесів у нестабільному середовищі: Монографія./ В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина – Херсон: Олді-плюс, 2013. – 212 с.

Barchan V.A.

Candidate of Economic Sciences

European University, Ukraine

Chernobrivets O.A.

Postgraduate

Donetsk University of Economics and Law, Ukraine

BRAND AS A PART OF COMPANY'S BUSINESS REPUTATION AND METHODS OF ITS EVALUATION

Барчан В.О.

к.е.н.

Європейський університет, Україна

Чернобривець О.О.

аспірант

Донецький університет економіки і права, Україна

БРЕНД ЯК СКЛАДОВА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ КОМПАНІЇ ТА МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНКИ

In the article investigated elements of the process of goodwill evaluation. Methodological approaches to the definition and value of the brand and their weaknesses were investigated. The components of the brand value were considered. The effectiveness of the use of modern techniques of assessment the brand as a part of company's business reputation analyzed.

Keywords: *business reputation, goodwill, brand evaluation*

В статті досліджені елементи процесу оцінки гудвілу. Досліджені методологічні підходи до визначення поняття та вартості бренду, а також виявлені їх недоліки. Розглянуті складові вартості бренду підприємства. Проаналізовано ефективність використання сучасних методик оцінки бренду як складової ділової репутації компанії.

Ключові слова: *ділова репутація, гудвіл, оцінка бренду*

На сьогоднішній день у світовій практиці активно відбуваються процеси злиття підприємств. Це зумовлює необхідність визначення вартості ділової репутації. Такі поняття як «бренд», «ділова репутація», «товарний знак», суттєво впливають на конкурентоспроможність організації і можуть приносити додаткові доходи.

Дуже часто саме «ділова репутація» впливає на конкурентоспроможність компанії та її вартість. В міжнародній практиці і у західних країнах, коли мова йде про «ділову репутацію», застосовують термін «Гудвіл» (Goodwill).

Гудвіл – це перевага, яку отримує покупець в результаті придбання існуючого підприємства у порівнянні зі створенням нового. При цьому, продаж компанії не є обов'язковою умовою для оцінки гудвілу (оцінки репутації фірми).

Оцінка гудвілу – це визначення різниці між вартістю всіх активів і пасивів організації та єдиним майновим комплексом. Гудвіл виникає при високих і стабільних прибутках компанії, за умови, що ці доходи вище за середні в конкретній галузі. Доказом існування нематеріальних активів, невіддільних від компанії, які змінюють вартість бізнесу, є збільшення кількості угод по злиттю у всьому світі.

Оскільки важливою складовою ділової репутації компанії, яка впливає на її вартість, є «бренд», то доцільно проводити і його оцінку.

Оцінка бренду необхідна будь-якій організації, оскільки дозволяє не тільки прийняти рішення про купівлю або продаж бренду, але й упорядкувати облік на підприємстві і ефективніше розподіляти наявні ресурси.

Теоретичні та практичні аспекти дослідження природи бренду, його цінності та вартості досліджуються в працях багатьох науковців та практиків як за кордоном, так і в Україні. Зазначені питання розглядаються в працях таких вчених, як: Т. Амблер, І. А. Бланк,

О. В. Мороз, О. В. Пашенко та інших. Найбільш повно теоретична частина даної проблеми висвітлена в роботах Котлера [1].

Дослідження найбільш відомих методологічних підходів до визначення вартості бренду дозволить виявити та оцінити ефективність того чи іншого бренду. Будь-який метод оцінки бренду має свої основні переваги та недоліки, які ми пропонуємо дослідити і рекомендувати свою систему оцінки брендів для України в сучасних умовах.

Метою процесу оцінки бренду («brand valuation») є визначення економічної (грошової) вартості бренду, процес оцінки брендового капіталу («brand evaluation») проводиться з метою визначення саме розміру даного капіталу. Хоча переважна більшість підходів до визначення брендового капіталу заснована на споживчому сприйнятті і кількісних поведінкових установках, кожен підхід відрізняється за своїми масштабами застосування, використаним показником, по базі порівняння. Тому їх слід розглядати як відносні величини і показники. Деякі з найбільш відомих моделей [2, с.50]:

- Brand Asset Valuator (Young & Rubicam);
- Equitrend;
- BranDynamicsTM (Millward Brown)
- The Brand Equity Ten (David Aaker).

Оцінка бренду включає в себе три елементи:

1. Аналіз ринку (з метою визначити умови, в яких функціонує компанія – власник бренду, і рівень конкурентної боротьби).

2. Фінансовий аналіз, який застосовується для визначення доходів від ведення бізнесу при використанні бренду. Шляхом застосування даного аналізу передбачається встановлення розміру надходжень від продуктів з конкретним товарним знаком, а також встановлюється частка доходів, отриманих саме завдяки даному бренду.

3. Виявлення ризиків, які пов'язані з брендом, з метою обчислення ставки дисконту. Тобто, окрім визначення потенціалу бренду створювати прибуток, необхідно розрахувати ймовірність отримання такого прибутку, а також ризики імовірних збитків. Виходячи з цього, необхідно точно розрахувати розмір ставки дисконта.

На сьогоднішній день існує велика кількість методів оцінки вартості бренду. Проаналізуємо основні з них: ринковий (порівняльний), витратний, дисконтованих грошових потоків і метод звільнення від роялті [3].

Метод ринкового порівняння. Цей метод передбачає обрання двох аналогічних товарів різних торгових марок, одна з яких більш популярна за іншу. Розраховують прибуток від продажу цих продуктів за певний проміжок часу. Потім від прибутку, який надійшов після продажу «брендового» товару, віднімають прибуток від продажу «небрендового» товару. Обчислена таким чином різниця і є вартістю бренду.

На жаль, використання даного методу є недостатнім. Тому найчастіше його використовують для перевірки результатів, отриманих іншим способом. Зручність методу полягає в можливості розрахунку вартості бренду на конкретній території (наприклад, при укладанні франчайзингових угод або при отриманні ексклюзивних прав на продаж товару).

Витратний метод оцінки вартості бренду. При застосуванні даного методу оцінюються витрати на створення і підтримку бренду. Зокрема, обчислюються витрати на дослідження, розробку, упаковку, художнє оформлення, витрати на юридичну реєстрацію, рекламу, просування та інше. У цьому методі минулі витрати на рекламу і розвиток марки приводяться до поточних цін і складаються.

Основною перевагою даного методу є доступність для кожного виробника, оскільки є можливість самостійно обчислити власні витрати.

Основний делолік цього методу пов'язаний з неможливістю пов'язати з поточною вартістю бренду фактичні витрати минулих періодів. Теоретично є можливість оцінити відновну вартість марки (тобто суму грошей, які необхідно витратити на її створення сьогодні), однак сильна марка є унікальною, тому неможливо на практиці визначити її відновну вартість. Крім того, існує вірогідність неефективного витрачання коштів.

Існує ще одна проблема при застосуванні витратного методу. Зокрема, компанія може витратити декілька мільйонів доларів на розробку, просування і рекламу торгової марки, але при цьому не отримати ніяких результатів. В такому випадку вартість бренду буде нульовою або мінусовою. Тільки ринкові відносини можуть показати реальну картину. Тобто, коли продає бренд, тоді і дізнаєшся скільки він коштує.

Метод дисконтованих грошових потоків. Цей метод передбачає обчислення доходів, які приносять акціонерам компанії її торгові марки. Метод оцінки вартості бренду по дисконтованим грошовим потокам заснований на прямому прогнозі майбутніх надходжень, які генеруються маркою. Його перевага полягає в тому, що метод оцінки вартості бренду по дисконтованим грошовим потокам є дзеркальним відображенням методу, застосовуваного інвесторами для оцінки компаній, і таким чином пов'язує вартість марок з цінами акцій. У ньому чітко простежуються всі 3 етапи оцінки: прогнозування грошових потоків, вирахування створюваної маркою вартості з тієї, яка генерується матеріальними та іншими нематеріальними активами, і визначення норми дисконту. Даний підхід до визначення вартості бренду був розроблений і популяризується консультативною компанією Interbrand, що має представництва в різних країнах світу.

Метод звільнення від роялті. Даний метод застосовується у випадку, коли компанія використовує ліцензію або франчайзинг. Це передбачає виплату власнику ліцензії певного відсотка – роялті. В такому випадку роялті капіталізується самою компанією, оскільки бренд є її власністю. Сума дисконтованих потенційних роялті є оцінкою вартості бренду.

Визначити ставку роялті можна шляхом вибору ставки, яка найбільш імовірна при продажі ліцензії на використання бренду серед ставок для аналогічних компаній, угод, брендів та інше.

До недоліків даного методу відносяться наступні. По-перше, складність застосування методу звільнення від роялті обумовлена проблемою пошуку ставки роялті, яка б повною мірою відповідала всім параметрам бренду, який оцінюється. Дуже часто у розмірі ставки міститься плата за користування ліцензією, патентом та інше. Бувають випадки, коли ставка обумовлена поточними умовами ринку. Тобто, для використання даного методу компанія повинна або мати доступ до таких даних, або користуватись власною базою даних. Найчастіше цей метод застосовують оцінювачі.

По-друге, унікальна цінність конкретного бренду не відображається у величині вартості, визначеної таким методом. Це зменшує користь від застосування методу звільнення від роялті. У більшості випадків метод використовують тоді, коли ставку роялті виявляється визначити простіше, ніж вартість оцінюваного активу [4].

Таким чином, на сьогоднішній день оцінка вартості бренду для багатьох компаній є дуже важливою. Однак в Україні така практика знаходиться лише на початку свого розвитку, адже не всі власники розуміють необхідність і ефективність оцінки вартості бренду для компанії.

Незважаючи на велику кількість методик визначення вартості бренду, з їхніми перевагами і недоліками, обрати якусь одну ідеальну модель дуже складно. Така ситуація зумовлена тим, що такий нематеріальний актив, як бренд, є унікальним за своєю природою. Окрім того існує безліч різних підходів до концепції брендів, які мають різні джерела інформації, різні цілі та по-різному інтерпретують результати [5, с.5].

Застосування методів порівняльного підходу є найбільш складним і витратним, оскільки можуть виникнути проблеми при пошуку порівнянної компанії в ряді галузей. Крім того, з точки зору визначення бренду і процесу його створення, можна судити про його унікальну природу і відсутність аналогів.

Переваги методів, які використовуються у світовій практиці, полягають в тому, що вони можуть бути використані не тільки з метою визначення вартості бренду, але і для вирішення ряду інших завдань, таких як оцінка ефективності управління брендом, проведення міжгалузевого порівняння та інших.

Отримані результати є важливими для управління діловою репутацією компанії. Проведений аналіз різних методик визначення вартості бренду потребує подальшого опрацювання та конкретизації з точки зору використання цих методик в залежності від сфери та видів діяльності, а також галузевих специфік. Визначення вартості бренду як складової ділової репутації компанії сприятиме підвищенню економічної стабільності підприємства і його конкурентоспроможності.

Література:

1. Филипп Котлер. Персональный брендинг. Технологии достижения личной популярности / Филипп Котлер, Ирвинг Рейн, Майкл Хэмлин, Мартин Столлер. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2008. – 400 с.
2. Salinas G. The International Brand Valuation Manual / John Wiley and Sons, Ltd. 2009-04-17.
3. Brand Dynamics. Millward Brown. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.millwardbrown.com>
4. Interbrand World's Most Valuable Brand's 2001 Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.interbrand.com.
5. Жукова Н.Ю., Матасов Г.М. Как оценить стоимость бренда: модификация модели Hirose, 2010.

Klipkova O.I.

Postgraduate of Economic Theory
Lviv Academy of Commerce, Ukraine

FORMATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT AS BASIS FOR GROWTH ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Кліпкова О.І.

здобувач кафедри економічної теорії
Львівської комерційної академії, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК БАЗИСУ ДЛЯ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Article rozkryvayestsya content of the concept of innovation. analyzes the formation of a new paradigm definition. in terms of impact on the growth of competitiveness. Displays and basic factors of the goals of the system of innovative development company

Key words: innovation development, innovation, system innovation development, innovation potential, innovative project.

У статті розкривається зміст поняття інноваційного розвитку. проводиться аналіз формування нової парадигми визначення. в аспекті впливу на зростання конкурентоспроможності підприємства. Відображаються складові та основні фактори формування цілей системи інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інновація, система інноваційного розвитку, інноваційний потенціал, інноваційний проект.

Наша країна для забезпечення швидких темпів зростання в економічному глобальному середовищі повинна використовувати всі потенційні можливості економічної системи та ресурсного потенціалу в світлі популяризації інноваційного розвитку підприємств, установ та організацій.

Науково-технічний прогрес — один з важливих чинників економічного розвитку. Найвидатніші представники різних напрямів розвитку економічної науки А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс, Е.Бем-Баверк приділяли увагу досягненням у сфері нової техніки й технології. Так, Адам Сміт перший розділ своєї праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» присвятив, головним чином, тому, що сучасні економісти називають науково-технічним прогресом і економічним зростанням [1].

Концепцію вивчення інноваційного розвитку слід почати із вивчення дефініції базового поняття «інновації». Саме поняття innovation вперше з'явилося в наукових

дослідженнях XIX в. Нове життя поняття "інновація" отримало на початку XX ст. в наукових роботах австрійського економіста Й. Шумпетера в результаті аналізу "інноваційних комбінацій", змін у розвитку економічних систем. Сучасне визначення поняття «інновації» В дослідженнях Азгальдова Г.Г. розглядається як лише результат інноваційної діяльності в будь – якій сфері народного господарства. На теоретичному рівні вивченню інновацій присвячені численні наукові праці як зарубіжних вчених – П.Друкера, Б.Твісса, Й.Шумпетера, так і вітчизняних – В.Александрової, А.Гальчинського, В.Гейця, М.Крупки та ін.

Й Шумпетер, розглядаючи поняття «інновація» розумів під цим не просто нововведення, а зміну технології виробництва, доводив, що інновацією є не кожне нововведення, а лише таке, яке зумовлює вдосконалення технології, її перехід на новий, вищий ступінь розвитку [2].

Розвиток інноваційної стратегії в двох площинах: використання механізму власних дослідно – конструкторських робіт і формування раціональної організаційної структури для сприйняття зовнішніх інновацій.

Такий принцип побудови стратегії інноваційного розвитку адекватний сучасним умовам здійснення виробничо-господарської діяльності всіх типів підприємств.

Традиційний підхід до застосування ідеї в системі інноваційного розвитку підприємства приносить розчарування - його наслідки не відповідають потребам і очікуванням клієнтів, а також неефективному залученню більшої кількості ресурсів. Традиційний підхід, тому що він споживає занадто багато часу і ресурсів, забезпечує занадто мляві результати.

На зміну традиційному підходу до формування та виникнення інновацій , що базувались на можливостях підприємства виникли лінійний та нелінійний підходи до матеріалізації ідей у формі об'єктів інтелектуальної власності. Одним із творців відомої лінійної моделі інноваційного процесу є Урбан Хаузер. Вона складається з п'яти етапів:

- визначення можливостей та місткості ринку,
- Виникнення дизайнерських ідей
- Тестування продукту,
- Запуск нового продукту у виробництво,
- управління збутом інновації.

Згідно моделі Урбана-Хаузера перехід до наступної стадії процесу залежить від успішної реалізації попереднього. У разі відмови перехід до наступного етапу не можливий. Проходження всіх етапів дає можливість дати оцінку економічній ефективності процесу комерціалізації ідеї.

Починаючи з 80-х років лінійні моделі стали витіснятися нелінійними. Ідея створення нелінійної моделі полягає у прив'язці факторів пропозиції з боку попиту, і участь цих факторів у формуванні вигідно інноваційного потенціалу одержувача.

Перше інноваційне спостереження було зроблене М.Кондратьєвим у 20-х роках. Він установив, що світова економіка зазнає циклічних коливань з періодом від 44 до 55 років. «Довгі хвилі Кондратьєва» пов'язують із зміною основних технологій, що є яскравим підтвердженням вирішальної ролі інновацій у циклах економічного розвитку. Й.Шумпетер, який був дослідником інноваційного розвитку економічної системи помістив поняття «хвилі Кондратьєва» у свою теорію циклічних процесів ділової активності, пов'язавши цикли з інноваційною діяльністю. Він стверджував, що поява групи нововведень як технічного, організаційного, економічного та соціального характеру веде до економічного зростання, що в свою чергу забезпечує кон'юнктурні зміни в економічній системі [3].

Провівши дослідження Мединський В.Г. стверджує, що із загальної кількості інноваційних проектів зазнають невдачі 40% проектів, пов'язаних з виробництвом товарів широкого вжитку, 20% - товарів промислового призначення, 18% - послуг. При цьому, близько 50% витрат на створення і просування новинок припадає на виробни, які так і не

знайшли попиту, а 30% нововведень, що одержали визнання на ринку, швидко виходять з його [4].

Дурович А.П. формує певний перелік причин комерційних невдач нових товарів. Аналіз множини причин дає змогу виокремити невірну оцінку потреб споживача як основну причину комерційних невдач. З таким висновком можна погодитись адже тільки ринок має формувати у виробників нові технологічні можливості та ставати основним стимулом для виготовлення нової продукції [5].

Як стверджує Е Демінг основою забезпечення інноваційного розвитку підприємства є працівник із високим рівнем креативного потенціалу. Сукупність таких працівників, як складових однієї системи створює із активами підприємства синергійний ефект для розвитку економічних систем на макро та макрорівнях. Як стверджує Н.Ф.Вишнякова перелік заходів, що формують інноваційний розвиток працівників враховує повне ознайомлення їх із тактичними та стратегічними цілями розвитку підприємства та залучення його до кожної складової управління підприємством від формування конкурентних переваг до визначення раціональної організаційної структури.

На рівні формування стратегічних цілей організації мотиваційний механізм інноваційної діяльності покликаний забезпечити створення інноваційної культури працівників підприємства, системи мотиваційних чинників для формування креативного потенціалу кожної особистості. На тактичному рівні визначення основних мотивів у найбільш прогресивних напрямках інноваційної діяльності для досягнення найвищого рівня ефективності діяльності та їх корегування відповідно до обраних цілей розвитку організації та кожного працівника.

На думку, І.М.Підкамінного та В.С. Ціпуринди, для стимулювання інноваційного розвитку необхідно забезпечити доведення змісту мети та цілей організації до кожного працівника, постійне та безперервне навчання персоналу підприємства, налагодження сприятливого психологічного клімату в організації, розвиток лідерських рис характеру працівників, які докладатимуть зусиль для розвитку організації та формування позитивного ставлення до інноваційної стратегії підприємства [6].

Навчання персоналу підприємства є однією із основних передумов формування інтелектуального капіталу підприємства, як складової інноваційного розвитку.

Процес інноваційного розвитку підприємства має дві основні складові: реалізацію інноваційних проектів та формування інноваційного потенціалу.

Дослідження інноваційного розвитку Архипова И. П., Арутюнова Ю.А., Боровина А.С дало можливість сформулювати основні перешкоди для його реалізації:

1. Недостача власних коштів підприємства;
2. Відсутність державної фінансової підтримки;
3. Низький рівень платоспроможного попиту;
4. Висока вартість нововведень;
5. Довгий термін окупності інновацій..

Система інноваційного розвитку є однією із локальних систем управління підприємством. Формування і використання цієї системи в межах окремої організації і має певні відмінності, залежно від виду діяльності, масштабу виробництва, їх ознаки виявляються на усіх рівнях формування стратегічних цілей економічного розвитку організації.

Творці концепції інноваційного розвитку систем Ф.Кук, В.В. Іванов та інші визначають, що інноваційна система підприємства, що охоплює як внутрішні чинники так і територіальні особливості виробництва є складовою прогресивного інноваційного розвитку національної системи.

Системний підхід до створення систем інноваційного розвитку у розвинених країнах отримав окреме означення та підтримку лише останні 20-25 років. Тому класифікувати існуючі системи інноваційного розвитку необхідно з точки зору як довжини інноваційного ланцюга так і системного підходу до інноваційного процесу.

Виходячи із вищесказаного, можна зробити висновок, що інноваційні важелі – це стратегії економічного зростання, що визначають траєкторію дій, які призведуть до найоптимальніших результатів при мінімальному використанні ресурсів [7].

1. Інноваційні мультиплікатори. Інноваційними мультиплікаторами є такі зміни в системі інноваційного розвитку, які забезпечать лавиноподібну дифузію нововведень у майбутньому.

На сьогодні, як свідчать дослідження, відсутній достатній інструментарій оцінки рівня розвитку інноваційних систем підприємств, що базуються на аналізі структури активів. Така тенденція створює певні перешкоди для встановлення ефективного інноваційного менеджменту, та формуванні адекватної інноваційно-інвестиційної політики. Однією із основних причин виявлених перешкод є відсутність інструментарію для вибору класифікаційних критеріїв, що дозволять розподілити рівні інноваційного розвитку за ступенем залучення в інноваційний процес підприємства нематеріальних активів.

Таблиця 1

Складові елементи компонентів системи інноваційного розвитку підприємства

Компоненти системи	Елементи підсистем
Підсистема цілей управління інноваційним розвитком підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • Місія підприємства • Стратегічні та оперативні цілі підприємства в аспекті інноваційного розвитку • Цілі окремих підрозділів • Цілі власників підприємства то працівників в аспекті розвитку організації
Керуюча підсистема управління інноваційним розвитком	<ul style="list-style-type: none"> • Керівники всіх рівнів управління, функції, методи та інструменти управління організацією
Керована підсистема управління інноваційним розвитком	<ul style="list-style-type: none"> • Працівники підприємства, їх особистісна та творча реалізація.
Підсистема об'єктів управління інноваційним розвитком	<ul style="list-style-type: none"> • Механізм управління інноваційним розвитком • Виготовлені продукти та надані послуги
Інформаційно-комунікаційна підсистема управління інноваційним розвитком	<ul style="list-style-type: none"> • Інформаційне забезпечення; • Системи пошуку та обробки інформації; • Комунікативні системи організації

Керуюча система, враховуючи систему інноваційних цілей та їх аргументування, має забезпечити формування креативного потенціалу керованої системи, його дифузію та перспективи. Формування перспективних та конкурентоспроможних систем в аспекті інноваційного розвитку підприємства можливе лише за налагодження ефективної роботи комунікативно-інформаційної підсистем.

Критеріями оцінки ефективності системи інноваційного розвитку підприємства є показники економічної ефективності, які визначаються шляхом порівняння вигід та витрат в результаті здійснення інноваційних проєктів. Критеріями ефективності є забезпечення максимізації прибутку при певному рівні витрат на одиницю продукції, або мінімізації затрат для досягнення заданого рівня ефективності.

В процесі досягнення результатів забезпечення прибутку є не стає першочерговою метою, а супроводжуючою, основним є генерування таких креативних ідей, які в аспекті інноваційного розвитку будуть фундаментом для інновацій, які змінять структуру потреб суспільства та механізму їх задоволення.

Узагальнивши вищесказане, можна зробити висновок, що створення системи інноваційного розвитку на підприємстві, в розрізі всіх елементів реалізації інноваційного потенціалу як організації так і окремого працівника, сприятиме формуванню додаткових конкурентних переваг як на локальному так і на національному рівнях, забезпечить можливості задоволення та реалізації потреб матеріального виробництва та сфери послуг, допоможе реалізувати принципи інноваційно-інвестиційного розвитку держави і як наслідок підвищення матеріального добробуту населення.

Література:

1. Гальський К., Трусів С. Адам Сміт та його економічні постулати / К. Гальський, С. Трусів // Вісник Міністерства доходів і зборів України № 25.-2013.
2. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер.- М.: «Прогрес», 1982 р.- с. 53.
3. Степаненко С.В. Історія економіки та економічної думки: навч. посібник / С.В. Степаненко, С.Н. Антонюк, В.М. Фещенко, Н.О.Тимочко. – К.: КНЕУ, 2010. – 743 с.
4. Медінський В.Г. Інноваційний менеджмент / В.Г.Медінський. - М.: Инфра - М, 2008. - 293 с.
5. Дурович А.П. Маркетинг в туризмі. Учебное пособие / А.П. Дурович - Минск: Новое знание, 2003. - 496 с.
6. Підкамінний І.М., Ціпурида В.С. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства / І. М. Підкамінний, В.С. Ціпурида // Ефективна економіка № 3.- 2011 р.
7. Даций О.І. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації: [монографія] / О.І. Даций, М.В. Гаман, Н.В. Даций.-Донецьк:Юго –Восток, 2010.-386 с.

Kravchenko E.S.

Ph.D., Associate Professor

Bragina O.S.

Graduate student

*Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky,
Ukraine*

STUDY OF THE INFLUENCE FACTORS ON EFFICIENCY PROCESS-ORIENTED BUDGET MANAGEMENT

Кравченко Е.С.

к.э.н., доцент

Брагина О.С.

аспирант

Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье представлен процесс выявления факторов, оказывающих влияние на эффективность процессно-ориентированного бюджетного управления торговым предприятием, оценена сила влияния каждого из них и выявлены факторы, имеющие наибольшую силу влияния.

Ключевые слова: фактор, эффективность, процессно-ориентированное бюджетное управление, корреляционно-регрессионный анализ.

The paper presents the process of identifying the factors that influence the effectiveness of process-oriented budget management trade enterprise, estimated the strength of influence of each of them and identified factors that have the greatest power to influence.

Keywords: factor, efficiency, process-oriented budget management, correlation and regression analysis.

Процесс осуществления процессно-ориентированного бюджетного управления торговым предприятием предусматривает не только его детальный анализ, выявление тенденций и закономерностей развития, но и выявление обуславливающих его факторов.

Под факторами, которые влияют на процессно-ориентированное бюджетное управления, понимают такие процессы и явления в торгово-хозяйственной деятельности предприятий отрасли, которые вызывают изменения в процессе его осуществления и результатах.

На эффективность процессно-ориентированного бюджетного управления оказывают воздействие различные факторы, влияние которых осуществляется с разной силой и в различных направлениях.

Основным заданием факторного анализа является выявление наиболее существенных факторов, которые влияют на эффективность процессно-ориентированного бюджетного управления.

Основная идея факторного анализа заключается в разложении общей вариации результирующей функции на не зависящие друг от друга компоненты, каждая из которых характеризует влияние вариации того или иного фактора или взаимодействия целого ряда факторов [1].

Функциональную зависимость между показателем и влияющими на него факторами можно представить с помощью формулы (1) [2].

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_{m-1}) \quad (1)$$

Для целей анализа влияния факторов на эффективность осуществления процессно-ориентированного бюджетного управления торговым предприятием широко применяется корреляционно-регрессионный анализ.

Корреляционно-регрессионный анализ - классический метод стохастического моделирования хозяйственной деятельности. Он изучает взаимосвязи показателей хозяйственной деятельности, когда зависимость между ними не является строго функциональной и искажена влиянием посторонних, случайных факторов [3].

Наиболее разработанной в теории и широко применяемой на практике является парная корреляция, когда исследуются соотношения результативного признака и одного факторного признака. Это - однофакторный корреляционно-регрессионный анализ [4].

В качестве критериального показателя эффективности процессно-ориентированного бюджетного управления было выбрано рентабельность товарооборота. Выбор данного показателя обусловлен тем, что он отражает эффективность и результативность деятельности торговых предприятий при запланированных объемах производства и затрат.

Таким образом, для анализа было выделено такие факторы, как чистый товарооборот, чистая прибыль (убыток), коэффициент затратоотдачи, затраты на оплату труда и себестоимость.

В качестве базы исследования было выбрано двадцать торговых предприятий Донецкой области, которые специализируются на реализации автомобильных запчастей, автомобилей, и средств для их обслуживания.

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов

Показатель	Рентабельность товарооборота (y)	Чистый товарооборот (x1)	Чистая прибыль (убыток) (x2)	Коэффициент затратоотдачи (x3)	Затраты на оплату труда(x4)	Себестоимость (x5)
Рентабельность товарооборота (y)	1					
Чистый товарооборот (x1)	0,101	1				
Чистая прибыль (убыток) (x2)	0,310	-0,023	1			
Коэффициент затратоотдачи (x3)	0,298	0,333	0,459	1		
Затраты на оплату труда(x4)	0,005	0,823	-0,142	0,107	1	
Себестоимость (x5)	0,085	0,928	0,053	0,275	0,602	1

На сегодняшний день, торговля является одной из сфер экономики, которые наиболее прогрессивно и динамично развиваются. Согласно статистической информации (на 15.11.13 г.) в Донецкой области наибольшее количество активных предприятий приходится именно на сферы оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов (19,49%). По количеству занятого населения Донецкой области в 2013 сферы оптовой и розничной торговли занимают второе место после промышленности. Таким образом, именно торговым предприятиям нужно отвести ведущее место в развитии экономики страны [5].

Исследование влияния факторов на рентабельность товарооборота с использованием корреляционно-регрессионного анализа осуществим на основе использования пакета анализа Excel. Результаты расчетов представим в табл. 1.

С целью интерпретации полученных результатов воспользуемся основными критериями оценки степени связи (табл. 2) [2].

Таблица 2

Основные критерии оценки степени связи

Значение коэффициента корреляции (r)	Оценка связи
$0 \leq r \leq 0,3$	связь слабая
$0,3 < r \leq 0,5$	связь умеренная
$0,5 < r \leq 0,7$	связь средняя
$0,7 < r \leq 1$	связь сильная

Факторы, влияющие на эффективность процессно-ориентированного бюджетного управления в зависимости от силы влияния, сформируем в группы, результат чего представим в табл. 3.

Таблица 3

Показатели тесноты связи рентабельности товарооборота с основными показателями в рамках парной корреляции

Название фактора	Коэффициента корреляции (r)	Оценка связи
Чистая прибыль (убыток)	0,310	связь умеренная
Коэффициент затратноотдачи	0,298	связь слабая
Чистый товарооборот	0,101	связь слабая
Себестоимость	0,085	связь слабая
Затраты на оплату труда	0,005	связь слабая

Исходя из расчетов, произведенных над исследуемой группой торговых предприятий, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на рентабельность товарооборота как критериального показателя, а, следовательно, и на эффективность процессно-ориентированного бюджетного управления оказывает чистая прибыль. Значения коэффициентов корреляции остальных показателей имеет сравнительно более слабое влияние. Наименьшее значение корреляции наблюдается у затрат на оплату труда, что дает возможность сделать вывод о наиболее слабом влиянии данного показателя на рентабельность товарооборота.

В результате проведенного исследования было выявлено основные факторы, оказывающие влияние на эффективность процессно-ориентированного бюджетного управления торговым предприятием, а также оценена силы влияния каждого из них. Данное исследование имеет важное научное и прикладное значение, поскольку, при правильном использовании наиболее влияющих факторов, есть возможность повышения эффективности процессно-ориентированного бюджетного управления торговым предприятием в целом.

Литература:

1. Чеботарев С.В. Преимущества экономического факторного анализа для управления хозяйственными процессами // Управление большими системами: сборник трудов. - 2003. - №5. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-ekonomicheskogo-faktornogo-analiza-dlya-upravleniya-hozyaystvennymi-protsessami>
2. Оліфіров О.В. Економічна інформатика і комп'ютерна техніка: Навч. посіб. / О.В. Оліфіров, Ю.І. Ільєнко. – Донецьк, ДонНУЕТ, 2011. – 178 с.
3. Управленческий учет: учебник / под ред. А.Д. Шеремета. 4-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 428 с.
4. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 415 с.
5. Государственная служба статистики Украины. Количество активных предприятий по регионам Украины и видам экономической деятельности [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>

Dedilova T.,

Candidate of Economic Sciences, associate professor

Filatov A.

student

Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv, Ukraine

INNOVATIVE MANAGEMENT AS SUBSYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT BY AN ENTERPRISE

Деділова Т.,

к.е.н., доцент;

Філатов А.

студент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті проведено аналіз структури стратегічного менеджменту підприємства, окремо зазначено місце та роль інноваційного менеджменту у її складі. Графічно встановлено взаємозв'язок розвитку підприємства з розвитком інноваційного менеджменту. Наведено перелік стратегічних особливостей реалізації інноваційної стратегії.

Ключові слова: інновації, інноваційний менеджмент, стратегічне управління, система, структура

The article is devoted to analyze of the strategic management structure of enterprise. Separately was stated place and role of innovation management in its composition. Interrelation between development of all enterprise and development of innovation management was graphically established. The list of features strategic implementation of innovative strategies was proposed.

Keywords: innovation, innovation management, strategic management, system, structure

With current Ukraine's taking the way to Euro integration, innovative activities are a reliable guarantor of competitiveness for Ukrainian enterprises in the world market. It is innovative activities that are able to ensure a steady development of Ukrainian economy relying on the existing innovative potential and taking into consideration the advanced experience of developed countries.

Ukrainian enterprises are functioning under conditions of continuous changes both in external and internal environment, which is determined by a number of factors such as absence of steady legislation, a low level of the market infrastructure development, acute shortage of financial resources; imbalance of the productive structure, etc. Under these conditions, the situation that has arisen in the national practice of the strategic management shows that most enterprises don't much attend to innovative development strategies.

Innovative development is most often identified with a productive and economic level of decision-making. Therefore it is expedient to classify innovative development and implementation as strategically important managerial decisions, which will allow not only raising the innovative development hierarchy status and strategic significance, but also determine a dynamic correlation between innovative and other activities of the enterprise [1].

The necessity to develop an integral concept of strategic innovation management is determined by practical problems of both domestic production as a whole and individual producers. It is urgent for all organizations regardless of the development strategy type chosen. Possible efficient innovative management system depends on many factors, which are quite various and challenging. Among them we can mention: the existing level of production development; imperfection of management systems; the level of development of the innovation potential of the establishment; the type and orientation of the management organization structure; tendencies in economic and innovative policies; understanding the necessity of various changes kinds and readiness to meet them, etc. Mention should be made that these factors are placed not in the order of their decreasing importance. Analysis of their essence, reasons of their emerging, impact on

different aspects of the organization work form the basis for developing its innovative policy, strategy and tactics.

Alongside with this, it is not practically impossible to foresee all the situations to arise, and first of all negative ones. They can result from lots of different reasons, don't mostly depend on the economic entity itself and can not always be predicted [2]. Strategic innovative management is targeted at qualitative changes in the entrepreneurial, productive or social environment of the enterprise by planning and implementing certain innovative projects that feature a considerable risk and vagueness. A necessity appears to form a certain mechanism to ensure making and efficient implementing of non-standard organizational and managerial decisions that should meet the requirements of the enterprise development.

In work [3] it is mentioned that the content and rate of the development of any enterprise is a result of struggle between opposite interests, tendencies and factors urging the enterprise to introduce innovations in order to eliminate the existing discrepancies. Accordingly, several groups of discrepancies peculiar to innovative activities are identified. Inner structural contradictions reflect contradictions between various factors of technological development, new and traditional technologies, alternative ideas and decisions in the sphere of scientific research, etc. Economic contradictions arise between the participants of the innovation cycle when estimating the size, instruments to ensure, appropriate, distribute and use the effect obtained from innovations. Organizational contradictions emerge between sharing and cooperation of works on creation, assimilation and application of innovations. Social contradictions occur due to discrepancies in working conditions, its content for different groups of employees, who fulfill development, introduction and application of innovations.

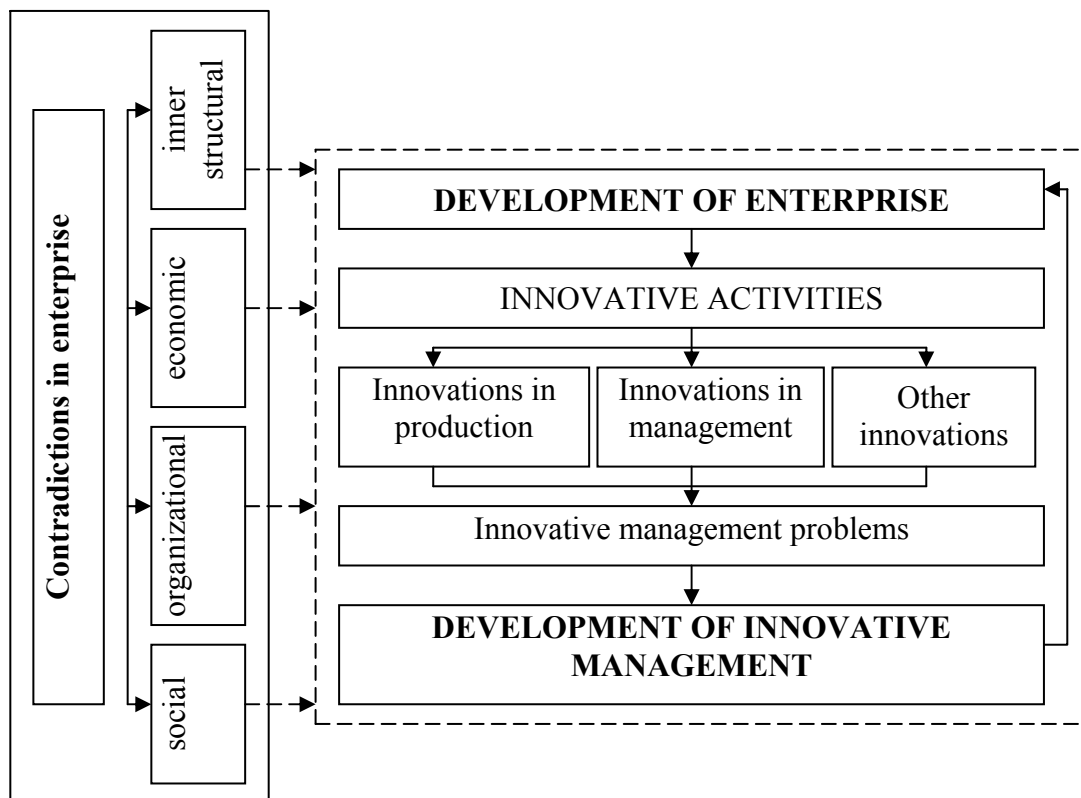


Fig.1. Correlation between the development of the enterprise and innovative management development

V. Landyk [3] points out that it is innovations that result from elimination of the existing problems and consequently they are the means to achieve the enterprise's strategic goals. In this connection a necessity appears to generalize and disclose their correlation with the account of the contradictions mentioned and in correspondence with the degree to which some theoretical

statements of innovative strategies are adapted to existing conditions of the development of domestic enterprises (Fig. 1.).

According to Tryfilova A. [4], as a part of strategic management the process of strategy development and implementation at the enterprise comes to the following sequence of actions (Fig. 2.). Enterprises of different level and scale regard their innovative activities as most efficient instruments to accomplish production, commercial and social tasks of the development.

Meanwhile, in every particular case the procedures of strategic management have their own distinctive features of innovative development and implementation.

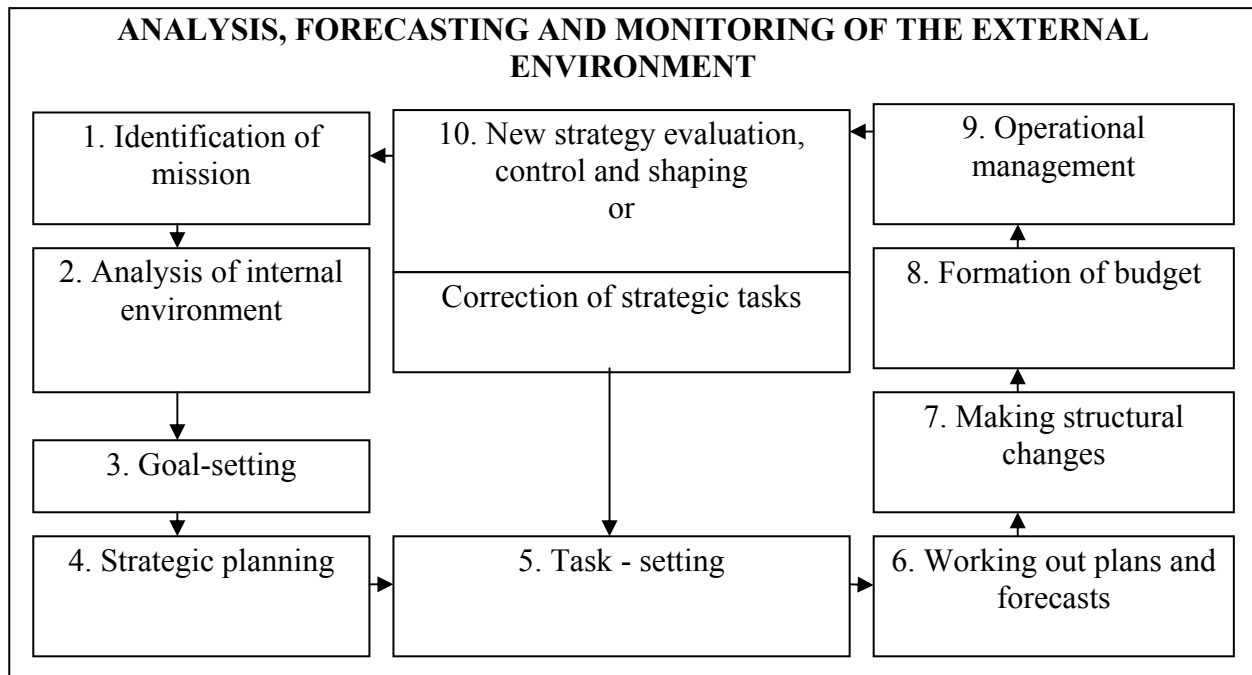


Fig. 2. Developing and implementing the strategy at the enterprise [4]

The role of product and technological innovations as a source of economic growth does not only move them into the sphere of the enterprise's general management responsibility but also aligns them with the enterprise's functional strategies on the whole, which, in its turn, falls into the category of strategic managerial decisions. It allows increasing the hierarchy status and strategic importance of innovative activities in relation to other trends by applying the strategic management principles to innovative management at the enterprise.

Shaping the development strategies at the enterprise is known to consist of four key blocks [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]:

- 1) analysis (evaluation of external and internal environment, identification of the mission, goal-setting);
- 2) planning (strategy planning, task-setting);
- 3) implementation (working-out plans, making structural changes);
- 4) control (formation of budget, operational management, evaluation and control itself).

We should note that the main drawback of such approach is that no analysis of the external environment is singled out as a separate stage, which undoubtedly is the basis of strategic management at the enterprise. Moreover, this approach does not contain integral attitude to the interaction of strategic and innovative management as a result of incomplete description of innovative activities at the enterprise.

Hence, the innovative strategy is the reflection of the enterprise's steady development. It is a risk-free guarantee of strategic success oriented at considering a number of specific strategic features, such as:

- adaptability of the enterprise's strategy to continuous changes in the external environment by way of re-shaping it or developing some alternatives;

- efficient distribution and use of strategic resources in accordance to set goals and terms for implementation of the strategy;
- specific methods of market research stemming from the conceptual novelty of innovations;
- considerable flows of incoming information that require up-to-date methods of computer-aided accumulation, processing and analysis;
- probabilistic nature of strategic forecasts and availability of alternative strategic decisions;
- anticipatory control and correction of strategic forecasts;
- evaluation of the enterprise's innovative ability and flexibility in its sphere;
- innovative (intellectual, engineering, technological, research, information, etc.) potential analysis;
- comprehensive analysis of the innovative strategy by various evaluation criteria;
- minimization of innovative risks by using specific methods of management;
- specific financing for innovative activities.

When taken into account, these specific features will enable the enterprise to shape and implement the strategies of its development purposefully. An innovative strategy aimed at achieving strategic goals is, in some way, a catalytic agent for the enterprise to take the innovative way of development. The necessity in an integral concept of strategic innovative management is caused by practical needs of both productions as whole and individual manufacturers. It is urgent for all productions irrespective of selected strategies of their development.

References:

1. Морозікова Т.В. Сучасні проблеми інтеграції стратегічного та інноваційного менеджменту / Т.В. Морозікова // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія „Еволюція наукових знань і сучасні проблеми економічної теорії”. – Харків: АТЗТ „Самміт Харків”. – 2005. – № 663. – С.84-87.
2. Морозікова Т.В. Сучасні проблеми управління інноваціями на підприємствах України / Т.В. Морозікова // Матеріали регіон. наук.-практ. конф. „Внесок молодих вчених у розвиток науки регіону” 26-27 квітня 2005р. м. Луганськ. / Наукова молодь: Зб. пр. молодих вчених. – Луганськ: Знання. – 2005. – Том 5. – С.55-61.
3. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения / Ландик В.И. – К.: Наукова думка, 2003. – 364с.
4. Трифилова А.А. Методологические основы интеграции стратегического и инновационного менеджмента / А.А. Трифилова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №3. – С.27-34.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление / Виханский О.С. – М.: МГУ, 1995. – 360с.
6. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2004. – 472с.
7. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия / В.А. Горемыкин, О.А. Богомолов. – М.: «Филинь», Рилант, 2001. – 506с.
8. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией / Круглов М.И. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768с.
9. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, Новосибирск, 2000. – 287с.
10. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурн Ф. – [Пер. с англ.]. – М.: Дело, 1992. – 704с.
11. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – [Пер. с англ.]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576с.

Koltunovich A.S.

candidate of Economic Sciences

State Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of NAS of Ukraine», Ukraine

INNOVATIVE TECHNOLOGICAL MODERNIZATION AS AN INSTITUTIONAL BASE FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Колтунович А.С.

кандидат экономических наук

ГУ «Институт экономики природопользования и устойчивого развития НАН Украины», Украина

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ БАЗИС УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

The article analyzes the processes of innovation and technological modernization in Ukraine. Investigated the influence of the processes of innovation and technological modernization of the sustainable development of the individual (high-tech) sectors. Formed the main directions to enhance the processes of innovation and technological upgrading, as the institutional basis for sustainable development of Ukraine.

Keywords: *innovative economy, modernization of the economy*

В статье проанализированы процессы инновационно-технологической модернизации в Украине. Исследовано влияние процессов инновационно-технологической модернизации на устойчивое развитие отдельных (высокотехнологичных) секторов экономики. Сформированы основные направления по активизации процессов инновационно-технологической модернизации, как институционального базиса устойчивого развития Украины.

Ключевые слова: *инновационная экономика, модернизация экономики*

В 2014 году экономика Украины окончательно утратила целостность и способность к самостоятельному воспроизводству. Высокотехнологичные экспортно-ориентированные отрасли стали импортировать все больше оборудования и переключаются на иностранные инновационные технологии. Отечественное приборостроение, машиностроение, авиа и ракетостроение, а также судостроение стремительно деградируют, а многие субъекты национальной экономики все больше переходит на зарубежную инновационно-технологическую базу.

В периоды глобальных технологических сдвигов, происходят процессы, связанные с переходом мировой экономики на новую экономическую архитектуру, в основе которой лежат процессы инновационно-технологической модернизации. Но чтобы активизировать процессы модернизации и инновационного развития экономики необходимо сформировать мощный институциональный базис, позволяющий сконцентрировать имеющиеся ресурсы (интеллектуальные, финансовые, природные) на перспективных направлениях развития страны [1].

Вопросами инновационно-технологической модернизации в отдельных секторах экономики в Украине занимались А. Наумовец, В. Геец, А. Амоша, В. Семенюченко, Б. Гринев. На постсоветском пространстве множество исследований Д. Львова и С. Глазьева посвящено вопросам инновационного развития экономики и переходу к новому технологическому укладу. Однако большинство ученых сосредотачивается только на проблеме недостаточных объемов финансирования инновационной деятельности в Украине. При этом исследование структуры процесса инновационно-технологической модернизации по основным высокотехнологичным секторам, регионам и источникам финансирования остаются вне поля зрения большинства авторов.

Возможность перехода экономики Украины на инновационный путь развития зависит от имеющихся в стране инновационного, инвестиционного, а также интеллектуального потенциала, которые определяются насыщенностью экономики научными кадрами и организациями, объемами финансирования инновационной деятельности, уровнем инновационной активности предприятий и динамикой производства инновационной продукции [2].

Значительное влияние финансового обеспечения на результативность инновационно-технологической модернизации подтверждает также анализ взаимосвязи между объемами финансирования исследований и разработок в Украине. При этом, около 70% парка научного оборудования находится в эксплуатации более 10 лет, в том числе, четверть – более 20 лет, 75% оборудования, предназначенного для выполнения НИОКР имеет физический износ более 50%, треть – полностью физически изношена. Почти 80% организаций, выполняющих НИОКР, оснащены морально устаревшим и физически изношенным оборудованием. Коэффициент обновления оборудования, по экспертным оценкам, не превышает 1,0-1,5% в год [3]. Критическое состояние материально-технического обеспечения научной и научно-технической деятельности вызывает свертывание экспериментальных исследований в ряде важных направлений, прежде всего естественных и технических наук.

Официальные данные подтверждают, что за последние пятнадцать лет наибольшая сумма расходов на инновационную деятельность была в 2011 году, когда на инновации было потрачено свыше 14333,9 млн. грн. (рис. 1).

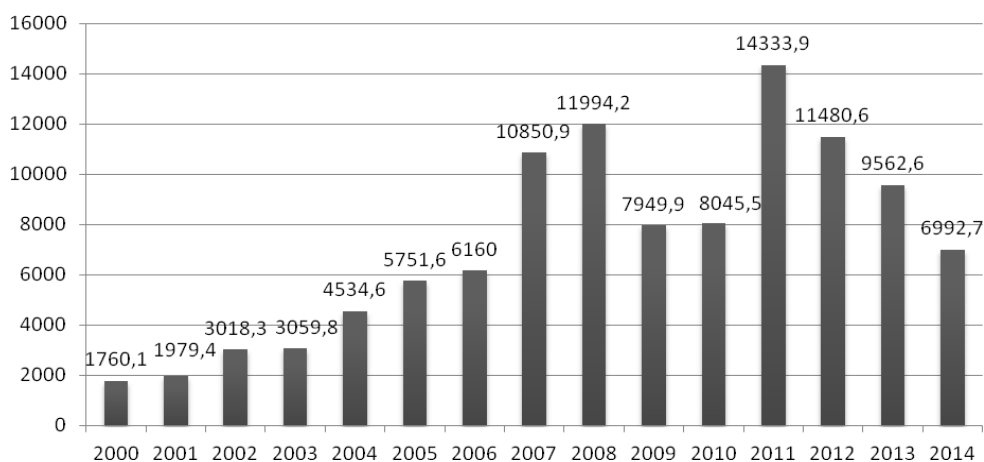


Рис. 1. Общая сумма расходов на инновационную деятельность в Украине в 2000-2014 гг., (млн. грн.)

** По данным Государственной службы статистики Украины*

При этом, в период кризиса 2008 года на инновационную деятельность было потрачено свыше 11994,2 млн. грн., что является одним из лучших показателей за всю историю Украины.

Напротив, в 2014 году инновационная деятельность в Украине заметно снизила свои обороты. За девять месяцев текущего года затраты на инновационную деятельность упали более чем на 2569,9 млн. грн. и составили 6992,7 млн. грн., и это при том, что девальвация гривны в нынешнем году составила 100%.

Если же анализировать источники финансирования инновационной деятельности в Украине, то за 2013 год субъектами инновационной деятельности в Украине было профинансировано инновационных проектов из Госбюджета на сумму 24,7 млн. грн. (рис. 2).

Иностранными инвесторами было профинансировано инновационных проектов на сумму 1253,2 млн. грн. При этом, самые крупные вливания в инновационную деятельность Украины произошли именно за счет внутренних средств – 6973,4 млн. грн. Другие источники профинансировали лишь инновационные проекты на общую сумму 1311,3 млн. грн.



Рис. 2. Источники финансирования инновационной деятельности в Украине за 2013 год, (млн. грн.)

** По данным Государственной службы статистики Украины*

Снижение объемов финансирования инновационной деятельности в Украине также обусловлено тем фактором, что количество предприятий, которые занимались инновационными разработками и реализовывали их, за последний год существенно сократилось (рис. 3).

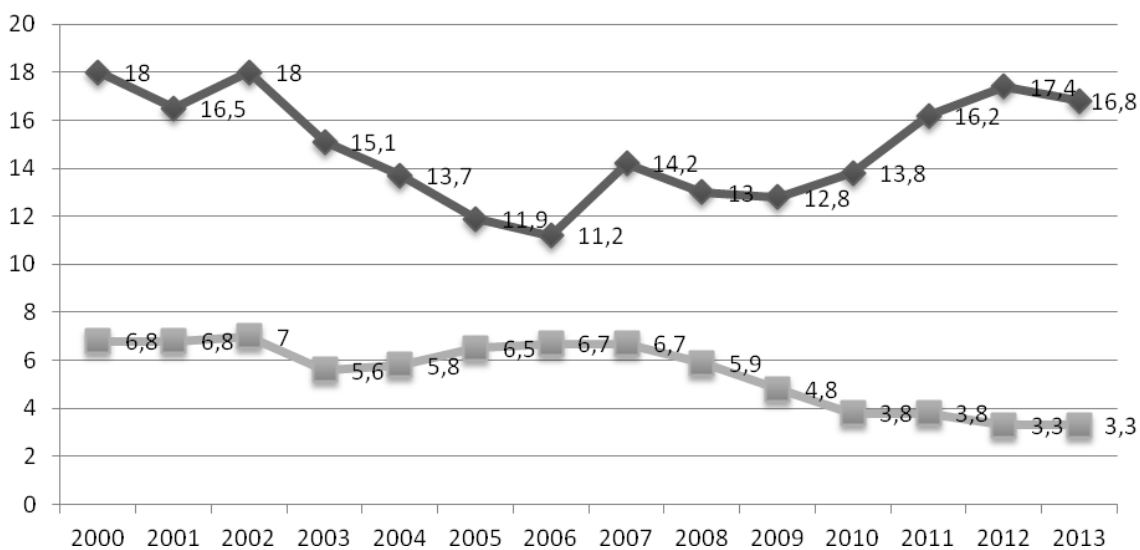


Рис. 3. Удельный вес предприятий, которые занимались инновациями и реализованной инновационной продукцией в Украине в 2000 – 2014 годах, (%)

** По данным Государственной службы статистики Украины*

Удельный вес инновационно-активных предприятий за последние годы незначительно вырос до 17,4% в 2012 году.

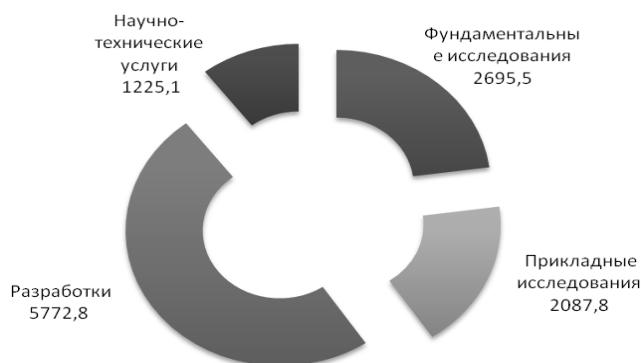


Рис. 4. Структура выполненных научных и научно-технических работ в Украине за 2013 год, (млн. грн.)

** По данным Государственной службы статистики Украины*

Но уже в 2013 году этот показатель сократился до 16,8%. Куда более негативная тенденция в удельном весе реализованной инновационной продукции в Украине. Начиная с 2007 года, удельный вес реализованной инновационной продукции сократился с 6,7% до 3,3% в 2013 году.

Если же анализировать структуру выполненных научных и научно-технических работ, то динамика количественных показателей свидетельствует не только об уменьшении общего количества выполненных научных и научно-технических работ, но и о опережающем падении удельного веса выполненных работ инновационной направленности (рис. 4).

По итогам 2013 года в структуре выполненных научных и научно-технических работ в Украине научные разработки профинансировано на 5772,8 млн. грн., фундаментальные исследования – на 2695,5 млн. грн., прикладные исследования – на 2087,8 млн. грн. и научно-технические услуги – на 1225,1 млн. грн.

Следовательно, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что в нынешних социально-экономических условиях Украине необходимо стимулировать процессы инновационно-технологической модернизации. Прежде всего, стоит законодательно закрепить изменения в Налоговом кодексе Украины налоговые преференции и льготы всем участникам процессов инновационно-технологической модернизации. Также необходимо всячески способствовать формированию единого инновационного пространства с региональными и секторальными кластерными структурами [4].

С целью активизации процессов инновационно-технологической модернизации необходимо:

- гибкая и адаптивная стратегия формирования и развития процессов инновационно-технологической модернизации приоритетных секторов экономики;
- расширение права многих субъектов инновационной деятельности в вопросах коммерциализации научных разработок;
- гибкие механизмы и инструменты в поддержке формирования и развития процессов инновационно-технологической модернизации;
- непрерывное обновление инновационных технологий;
- социальная направленность при формировании, использовании и развитии инновационно-технологической модернизации;
- постоянное обновление технологий, методов и подходов при формировании программ экономического и социального развития регионов, а также ключевых высокотехнологических секторов экономики.

Литература:

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития российской экономики в условиях глобального кризиса. – М., Экономика. 2010.

2. Геец В. Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины / В. Геец // Экономика Украины. – 2010. – № 3. – С.4-20.
3. Александрова В. Место и роль инновационного потенциала в общем инновационном процессе на этапе перехода к инновационной модели экономики Украины. – Экономист, 2004, №5, С. – 19-20.
4. Колтунович О.С. Инновационное развитие территорий: проблемы и перспективы / Божидарник Т. В., Колтунович О.С. // Материалы всероссийской научно-практической конференции (с международным участием): «Концепция Устойчивого Развития общества: социально-экологические и экономические аспекты». Москва – Чебоксары, 2012. – С. 55-57.
5. Государственная служба статистики Украины // Интернет-ресурс: [Режим доступа] <http://www.ukrstat.gov.ua>

Koshelenko V.V.

Senior teacher, postgraduate

Donetsk state university of management, Ukraine

ECONOMIC COMPONENTS OF EXTERNAL MIGRATION OF LABOUR RESOURCES OF UKRAINE

Кошеленко В.В.

старший викладач, здобувач

Донецький державний університет управління, Україна

ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ЗОВНІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

The article investigates economic constituent of external migration of labour resources for national economy in the context of Ukraine.

Key words: *migratory processes, external migration of labour resources, economic effect, labour migration, money orders, human capital*

У статті досліджено економічну складову зовнішньої міграції трудових ресурсів для національної економіки на прикладі України

Ключові слова: *міграційні процеси, зовнішня міграція трудових ресурсів, економічний ефект, трудова міграція, грошові перекази, людський капітал*

Актуальність теми дослідження. Макроекономічна ситуація в Україні не стимулює емігрантів до повернення на батьківщину, але й провокує появу нових мігрантів.

Економічна складова міграції робочої сили покладена в основу мотивів індивідів, які приймають рішення щодо зміни країни перебування та прикладання робочої сили, а також наслідків міграції, пов'язаних із соціально-економічним розвитком країн-донорів та країн-реципієнтів [2, с. 20].

Аналіз останніх досліджень. Значний вклад у дослідження міграційних процесів людських ресурсів внесли такі вітчизняні вчені: С. Злупко, Е. Лібанова, О. Малиновська, Т. Петрова, С. Пирожков, О. Позняк, С. Сардак, М. Романюк, О. Хомра та інші.

З точки зору економічного розвитку національної економіки особливу увагу потрібно приділяти фінансовим аспектам міграційних процесів. Так, Толуб'як В.С. та Козак Г.І. розглядають міграційний капітал як джерело формування активів недержавних пенсійних фондів в Україні, зокрема через механізм випуску індивідуальних пенсійних облігацій для мігрантів [8].

Гайдучий А.П. досліджує проблеми грошових переказів і банківського обслуговування мігрантів [3].

Але з урахуванням збільшення масштабів міграційних процесів та зміною політичної ситуації в Україні проблеми оцінки економічної складової зовнішньої міграції трудових ресурсів потребують подальшої теоретичної розробки та нагального вирішення.

Метою статі є дослідження економічної складової зовнішньої міграції трудових ресурсів для національної економіки на прикладі України.

Виклад основного матеріалу. Географічні переміщення населення завжди супроводжували демографічне зростання, технологічні зміни, політичні конфлікти і війни.

Згідно з офіційною статистикою Україна має позитивне сальдо зовнішньої міграції людських ресурсів. У 2013 році міграційний приріст зовнішньої міграції населення в країні склав 31913 осіб [7].

Але, якщо іммігранти не мають значного фінансового або людського капіталу, то це може понизити питому віддачу капіталу і землі, а, отже, і обсяг потенційного ВВП при розрахунку на одиницю капіталу. Коли ж іммігранти приносять з собою в приймаючу країну значний капітал (фінансовий або людський), то ситуація кардинально змінюється. Фінансові кошти, освіта і кваліфікація іммігрантів перетворюють їх на найважливіше джерело економічного зростання приймаючої країни, а вигаиш від імміграції перевершує втрати.

Озброєний конфлікт на Сході України та проведення антитерористичної операції в 2014 році став однією з вагомими причин зовнішньої міграції населення України, Донецької та Луганської областей зокрема, поряд з такими важелями як низький рівень оплати праці в Україні порівняно з країнами міграції та високим рівнем безробіття.

За інформацією ООН кількість людей, які покинули Донбас через бойові дії і погіршення соціального положення, перевищило мільйон чоловік. Згідно звіту Управління з координації гуманітарних питань ООН, опублікованому 12 грудня 2014 року, кількість внутрішньо переміщених осіб перевищило 542 тисячі чоловік, ще більше 567 тисяч виїхали з України, у тому числі в Росію. Близько 245 тисяч чоловік подали запит на отримання статусу біженця [6].

Певна частина з них вже змінила громадянство, тобто на перспективу цю міграцію можна розглядати як незворотну.

Разом з вимушеною міграцією (у формі переселень біженців), для економістів представляє інтерес, передусім, добровільний переїзд людей з однієї країни в іншу, оскільки саме це явище набуло масового характеру в сучасній економіці і чинить на неї пряму і опосередковану дію.

За експертними оцінками, щорічно за кордоном працює від 3 до 5 млн. громадян України, переважна більшість з яких працевлаштовуються на території інших держав нелегально [3].

Економічна складова міграційних переміщень лежить як в основі мотивів рішень, що приймаються індивідами (групою індивідів), про переїзд, так і в наслідках міграції, що позначаються на соціально-економічному розвитку і країн-донорів і країн-реципієнтів.

Переважна більшість людей приймають рішення про переїзд з економічних причин. Тут, звичайно, слід мати на увазі тільки рішення про міграцію, що приймається добровільно, оскільки ключовим параметром будь-якого руху, в даному випадку - міграційного, являється наявність і характер мети [1].

Якщо вигоди від підвищення заробітної плати після переїзду є головним стимулом міграції, то ми повинні спостерігати міграцію населення з районів з низьким рівнем оплати праці і вузькими можливостями працевлаштування в ті регіони, де ці чинники істотно вищі.

Міжнародна міграція робочої сили пов'язана з певними витратами і в той же час дає відомий вигаиш. До економічних належать витрати, пов'язані з переїздом з однієї країни в іншу, витрати на пошуки роботи на новому місці проживання і так далі.

Якщо вважати, що міграція є інвестиціями в людський капітал, то перевищення вигаишу від міграції над її витратами можна оцінювати точно так, як і для інших видів інвестицій. З точки зору економічного ефекту не має значення, якими причинами викликається міграція населення: прагненням до більшого заробітку, регіональними конфліктами і війнами, стихійними лихами, економічними проблемами, розпадом або об'єднанням держав, особистими причинами.

Економічний ефект міграції робочої сили не обмежується тільки дією на обсяг продукту, що виробляється, він поширюється на процеси перерозподілу, роблячи вплив на обсяг державних доходів і витрат як в середині країни, так і за її межами.

На державні фінанси міграція робочої сили впливає по наступних напрямках:

- мігранти перестають платити податки на батьківщині, але вимушені сплачувати

нові податки в приймаючій країні;

- емігранти звільняють державний бюджет країни-виходу від відповідної частини витрат на громадські блага і трансфертні платежі (національна оборона і охорона громадського порядку, освіта, охорона здоров'я та ін.);

- іммігранти в приймаючій країні підключаються до нового набору громадських благ і набувають нових прав в частині трансфертних платежів;

- емігранти, як правило, переводять частину грошових коштів родичам і друзям на батьківщині, що часто утворює серйозне джерело валютних надходжень для країни еміграції [9].

Однією з найбільш важливих складових міграційного процесу є фінансові впливання в національну економіку через грошові перекази працюючих за кордоном. На сьогоднішній день у світовому масштабі ці перекази в три рази перевищують офіційну допомогу країнам, що розвиваються, допомагають скоротити бідність і нерівність, почати новий бізнес, збільшити вкладення в освіту та охорону здоров'я, пом'якшити становище домогосподарств в період економічних криз і катастроф, поліпшити стан платіжного балансу [10]. Згідно даних Світового Банку грошові перекази у 2013 р. загальною вартістю в 9,3 млрд. дол. склали 4,8% ВВП України [11].

Важливим напрямом дослідження міграційних процесів є питання про грошові перекази мігрантів як засіб перерахунку доходів. Соціально-економічний вплив емігрантських переказів на розвиток держави є подвійним. З одного боку, вони збільшують купівельну спроможність населення, інвестують в освіту, придбання житла, чим покращують розвиток відповідних галузей. Частина грошових переказів мігрантів використовується як стартовий капітал для заснування власного бізнесу. Серед негативних наслідків грошових надходжень з-за кордону — це зростання цін та створення соціальної напруженості між окремими верствами населення, які отримують такі грошові доходи, та особами, які таких джерел доходу не мають [4].

Оскільки трудова міграція є важливим чинником добробуту домогосподарств мігрантів, заробітки мігрантів можуть, у разі виробничого використання, мати позитивне значення і для економічного розвитку регіонів, то державі необхідно звернути увагу на розвиток системи послуг, що надаються банківськими установами мігрантам, що працюють, з метою здешевлення переказів, покращення умов акумуляції заробітків мігрантів і їх направляти на розвиток економіки та відкриття нових робочих місць [5].

Варто вивчити можливість зменшення мита на ввіз мігрантами інструментів і устаткування з метою започаткування власного бізнесу в Україні, запровадити схеми надання дешевих кредитів на основі накопичувальних рахунків мігрантів для набуття освіти, відкриття малого бізнесу, вирішення житлового питання [4].

Позитивним ефектом від відтоку працівників окремих кваліфікацій для країн походження є зменшення безробіття. У країнах, де ринок праці не здатен поглинути наявну кількість внутрішньої робочої сили, еміграція зумовлює полегшення фінансового тиску на державу і скорочує безробіття. Якщо система вищої освіти розширилась до межі, коли важко ефективно залучати випускників на ринок праці або існує незбіг між спеціальностями та реальними потребами економіки, втрати від еміграції незатребуваних спеціалістів мінімальні [2].

Висновки. Обсяги трудової міграції в коротко- та середньостроковій перспективі не будуть зменшуватись. Отже, позитивним або негативним буде сальдо зовнішньої міграції для України покаже лише час та розвиток політичної ситуації у країні в цілому, можливість як найскорішого припинення озброєного конфлікту на Сході країни. Але з впевненістю можна стверджувати, що уряду потрібно зробити усі можливі заходи для збереження людського капіталу.

Література:

1. Безбородова Т.М. К вопросу типологизации миграционных процессов / Т.М. Безбородова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2010. - №4. – С.272-278.
2. Близнюк В. Соціально-економічні складові трудової міграції / В. Близнюк // Вісник КНТЕУ. – 2014. -

- №4. – С. 20-32.
3. Гайдуцький А.П. Характерні риси української трудової міграції за кордон / А.П. Гайдуцький // Економіка та держава. – 2010. - №9. – С. 88-92.
 4. Малиновська О.А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування. – К.: НІСД, 2011. – 40 с.
 5. Населення України. Трудова міграція в Україні. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
 6. ООН: Донбасс вынужденно покинуло более миллиона человек [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://from-ua.com/news/333455-oon-donbass-vinuzhdeno-pokinulo-bolee-milliona-chelovek.html>.
 7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 8. Толуб'як В.С. Залучення міграційного капіталу до формування активів недержавних пенсійних фондів / В.С. Толуб'як, Г.І. Козак // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. - №11. – С.87-92.
 9. Хмелев И.Б. Мировая экономика. – 2009. - №13. – С. 20.
 10. Edwards A.C. International Migration and Remittances / A.C. Edwards, M. Ureta // Journal of Development Economics. – 2010. – Vol. 72. – P. 429-461.
 11. Migration and Remittance Flows: Recent Trends and Outlook (2013-2016) / The World Bank // Migration and Development Brief. – 2013. – №21. – 29 p.

Kryukova I.A.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Odessa State Agrarian University, Ukraine

Zamlynskyi V.A.

PhD in Economics
Odessa Institute of Finance

Ukrainian State University of Finance and International Trade, Ukraine

STRATEGY OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF VENTURE INVESTMENT COMPANIES MARKET FOOD SERVICES OF UKRAINE

Крюкова И.А.

д.е.н., професор

Одеський державний аграрний університет, Україна

Замлинський В.А.

к.е.н., доцент

Одеський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі, Україна

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

The main aspects of the formation of a strategic framework and market development of venture investment in the food sector agribusiness Ukraine are considered in the article. The part of the main elements of the strategy of market development of venture investment has been developed here. The basic marketing strategies of existences of the food sector enterprises in the venture capital market are proposed. The features of the functioning of total investment in the national economy have been analyzed. The advantages of creating exchange traded funds in the mutual venture investment were grounded here.

Keywords: VC business, marketing strategy, venture capital, venture capital investment, the food sector, investment, innovation, combination of economic interests venture and agri-food business.

Стаття присвячена обґрунтуванню стратегічних засад становлення і розвитку ринку венчурного інвестування у продовольчій сфері АПВ України. Розроблено склад основних елементів стратегії розвитку ринку венчурного інвестування, запропоновано комплекс базових маркетингових стратегій існування підприємств продовольчої сфери на ринку венчурних інвестицій. Проаналізовано особливості функціонування інститутів спільного інвестування в національній економіці. Обґрунтовано переваги створення біржових індексних фондів в процесі пайового венчурного інвестування.

Ключові слова: венчурний бізнес, маркетингова стратегія, венчурний капітал, венчурне інвестування, продовольча сфера, інвестиції, інновації, поєднання економічних інтересів венчурного та агропродовольчого бізнесу.

Сучасна парадигма глобалізації євроінтеграційних зв'язків опосередковується особливостями консолідації інвестиційно-інноваційних потоків, трансформацією та

транскордонним переміщенням венчурного капіталу, що об'єктивно вимагає формування та розвитку ринку венчурного капіталу. У зв'язку з цим, виникає необхідність у розробці стратегії формування національного ринку венчурного інвестування, ключові засади якого відповідали б світовій практиці використання інноваційних технологій та руху інвестиційних потоків, які їх обслуговують.

Аналіз тенденцій інноваційно-технологічного ринку України і можливостей економічної ситуації вказує на нагальну необхідність розвитку системи венчурного фінансування, як апробованого в світовій практиці позабюджетного шляху розвитку фінансування наукоємної сфери промисловості. Розгортання і початок застосування такої системи доцільно ініціювати шляхом створення системи управління інноваційними процесами, стимулювання розвитку венчурного підприємництва.

Український ринок венчурного інвестування істотно відрізняється від іноземних ринків. Якщо у країнах – членах ЄС та США венчурні фонди інвестують в інновації, то в Україні найбільш привабливими сферами є будівництво, переробка сільгосппродукції, харчова промисловість та роздрібна торгівля [1, с. 49]. Венчурні фонди в Україні використовуються для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження, тоді як у світі венчурне інвестування (або інвестування ризикового капіталу) залишається одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидке зростання та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій (як правило, це підприємства малого та середнього бізнесу). Венчурні інвестиційні фонди в Україні повинні стати головною ланкою зв'язку між інвестиціями та інноваціями як складовими економічного зростання.

Необхідність розробки стратегій розвитку є наслідком впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, окреслює вектор його довгострокового руху, ґрунтується на ключових концепціях і напрямках, узгоджуючи їх в єдину систему, підпорядковану економічним інтересам власників венчурного і агропродовольчого бізнесу. З таких методологічних і прикладних позицій стратегію формування й розвитку ринку венчурного бізнесу у сфері АПВ можна визначити як довгостроковий вектор існування, сукупність дій і заходів, спрямованих на реалізацію інноваційного потенціалу підприємств продовольчої сфери, що забезпечують одержання конкурентних переваг і зростання ринкової вартості бізнесу як інвестора, так і реципієнта.

Вибір конкретної стратегії інноваційних перетворень визначається впливом сукупності факторів зовнішнього і внутрішнього оточення, пріоритетними напрямками державної політики економічного зростання, фактичним станом розвитку науково-технічного і кадрового потенціалу в економіці країни. Поряд з цим, стратегії, спрямовані на вирішення соціально-економічних питань на основі використання сучасних досягнень науки і техніки мають східні притаманні риси, які визначаються набором і структурою функціональних елементів стратегій. Наукові дослідження теоретичних і методологічних аспектів стратегій фінансування інноваційного розвитку у вітчизняній та зарубіжній практиці дозволили виділити головні складові стратегії формування і розвитку венчурного ринку у межах продовольчої сфери (рис.1).

Вивчення переваг і недоліків існуючих форм залучення вітчизняних і іноземних інвестицій до підприємств продовольчої сфери показує, що найбільш прийнятними можна вважати прямі іноземні інвестиції, тому що вони характеризуються наявністю довгострокових інтересів інвестора в господарстві приймаючої країни й обумовлюють більшу вигоду порівняно із зовнішніми позиками [2, с. 136].

Проведені наукові дослідження дозволили визначити, що іноземні інвестиції для України в умовах інтеграції до світової економіки мають такі позитивні аспекти: 1) суспільно-політичний нюанс - зростання політичної довіри по держави, встановлення і посилення політичних зв'язків; 2) народногосподарський нюанс – народногосподарський підйом за рахунок становлення і інтенсифікації дій в секторах аграрної економіки; 3) соціальний нюанс - підвищення добробуту і суспільної захищеності українців;

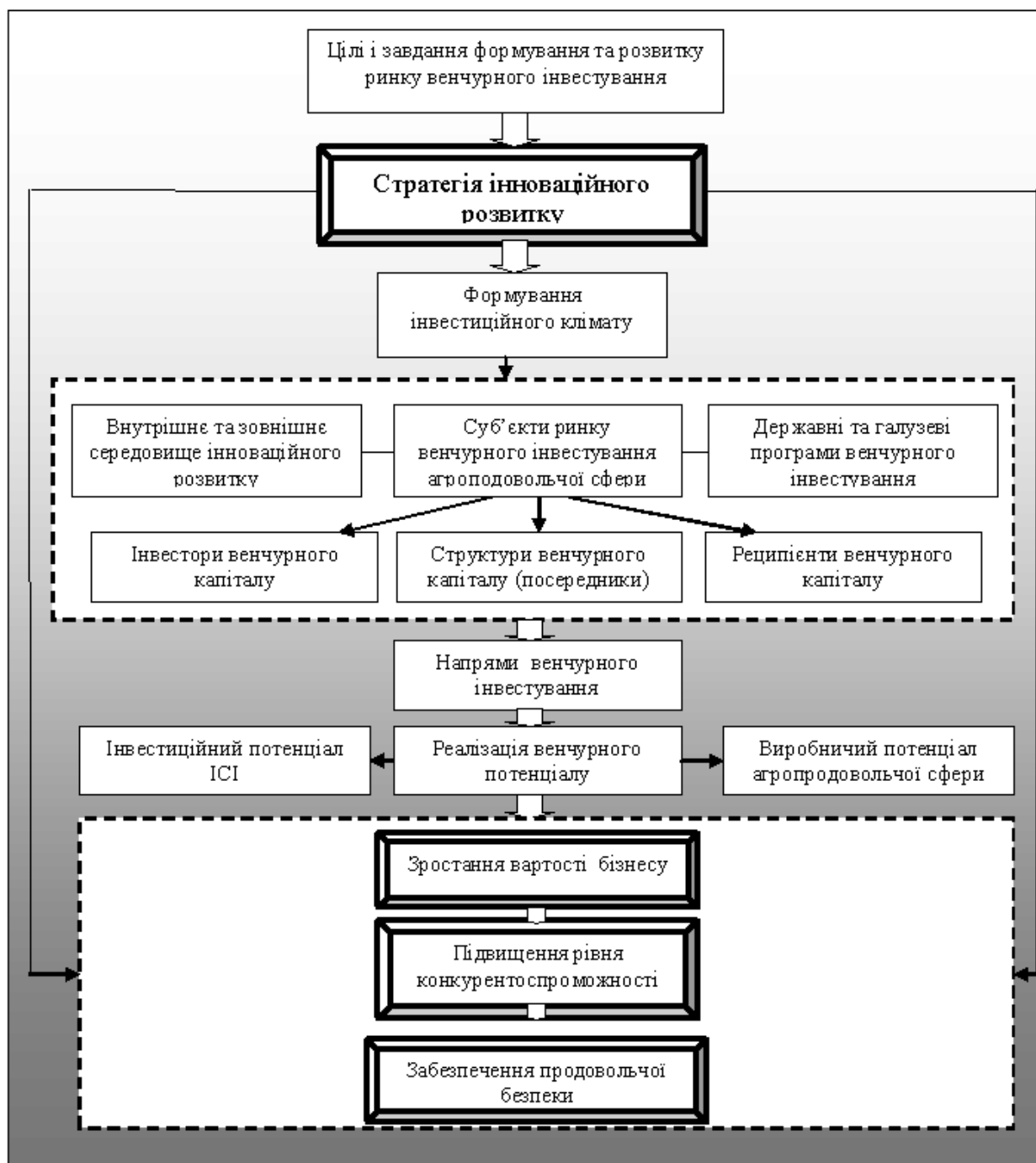


Рис. 1. Елементи стратегії формування та розвитку ринку венчурного інвестування підприємств продовольчої сфери

4) нормативно-правовий нюанс – вірогідність імплементації нормативно - правового поля у світове законодавство з ведення бізнесу; 5) культурний аспект - взаємне збагачення культур, можливість популяризації своїх традицій, звичаїв, релігії; 6) академічний нюанс - обмеження періоду інтеграції держави в процесі державної реформи, втілення світових стандартів, проведення тестувань, впровадження новітніх відкриттів; 7) промисловий нюанс - удосконалення технічного господарства, збільшення його продуктивності і конкурентоспроможності; 8) науково-технічний нюанс - вірогідність започаткування новітніх сучасних технологій, які вважаються екологічно ненебезпечними; 9) природоохоронний нюанс – пониження негативної дії на природне довкілля; 10) загальний аспект – входження до групи розвинених держав, удосконалення власного раціонального стилю ведення бізнесу, збільшення конкурентоспроможності країни, вірогідність інтернаціональної сумісної роботи.

До ринку інвестицій у венчурні проекти у продовольчій сфері АПВ доцільно застосовувати окремі цільові маркетингові стратегії, які повинні враховувати динамічні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища галузі (табл. 1).

Таблиця 1

Базові маркетингові стратегії підприємств продовольчої сфери на ринку венчурних інвестицій

Стратегія	Зміст можливої діяльності
Маркетинг іміджу	Діяльність, спрямована на створення, підтримання та позитивні зміни іміджу фірми, території, регіону
Маркетинг персоналу	Формування патріотизму, а також створення приязної мотивації до клієнтів
Маркетинг інфраструктури	Довготерміновий та найбільш стабілізуючий елемент маркетингу: інфраструктура є водночас фундаментом та каркасом.

Для практичного застосування маркетингових стратегій до конкретних цільових ринків зручно користуватися матрицею, що поєднує ці два поняття та дозволяє наочно моделювати комплекс маркетингу щодо конкретного ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця можливих цільових стратегій на ринку венчурних інвестицій

Цільові ринки Типи стратегій	Представники бізнесу, інвестори	Представники зовнішніх ринків
Маркетинг іміджу	Підвищення іміджу серед менеджерів та фінансистів	Підвищення іміджу на зовнішніх ринках
Маркетинг персоналу	Покращення роботи апарату суб'єктів ринку з діями бізнесу	Модернізація взаємодії з зовнішніми партнерами
Маркетинг інфраструктури	Розвиток технічних засобів та технологій комунікацій	Інформаційні мережі, інтеграція до світових фондових ринків

Значною проблемою, яка гальмує активний процес становлення й розвитку ринку венчурного інвестування в Україні є те, що сьогодні ринки фінансових послуг і інвестицій залишаються одними з найменш регламентованих із точки зору обмежень їхнього міждержавного руху. Практично нерегламентованим залишається і процес нарощування інвестиційних потоків у межах функціонування інститутів спільного інвестування венчурного бізнесу, які в умовах обмеження бюджетного фінансового потенціалу постають одними з найбільш перспективних джерел забезпечення розвитку венчурної діяльності.

Як вже відзначалося вище, основним нормативно-правовим актом, що регламентує діяльність пайових та корпоративних інвестиційних фондів в Україні є Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [3].

Відзначимо особливості функціонування ІСІ в Україні:

- корпоративні інвестиційні створюються у формі відкритого акціонерного товариства з винятковим видом діяльності, а пайові інвестиційні фонди - як сукупність активів, що належать інвесторам на праві спільної часткової власності і не мають статусу юридичної особи;

- залежно від терміну викупування цінних паперів ІСІ поділяються на закриті, відкриті та інтервальні. Інтервальний фонд діє як прикритий, проте на конкретні дати фактично виконує обов'язки розкритого умовно задоволення домагань гравців з викупу в їх значимих паперів ІСІ;

- залежно від вигляду активів, в які укладаються засоби ІСІ, фонди діляться на диверсифікованих і недиверсифікованих. Диверсифікованим ІСІ забороняється тримати в грошовому виразі, на банківських депозитних рахунках, в ощадних сертифікатах та облігаціях, емітентами яких є комерційні банки, більш як 30% загальної вартості активів або придбавати цінні папери одного емітента на суму понад 5% вартості активів. Вони також можуть тримати в державних цінних паперах не більш як 25% загальної вартості своїх активів, у корпоративних облігаціях - 20% активів, у акціях - не більш як 40%. Саме тому найбільшою популярністю наразі користуються венчурні фонди.

У відповідності з законодавством до господарської практики вводиться поняття управління активами інститутів спільного інвестування (ІСІ) венчурного бізнесу як

окремого виду професійної діяльності на фондовому ринку, що ліцензується ДКЦПФР і жорстко контролюється державою. Обов'язковою умовою є створення ІСІ резервного фонду, який зберігається на окремому рахунку. У разі ліквідації ІСІ гроші повертаються в першу чергу вкладникам. Забезпечено уникнення подвійного оподаткування коштів спільного інвестування та доходів від інвестиційних операцій ІСІ [4].

Закономірним результатом еволюції схем колективного інвестування венчурного бізнесу є поява біржового ринку фінансових інструментів (акцій і паїв). Дієвим прикладом цього є американський фондовий ринок.

Вражаюче зростання активів Exchange Traded Funds (ETF) у США і Європі примушує регуляторів національних ринків капіталів до розробки правових актів, що дозволяють інвесторам купувати і продавати цінні папери активно-керованих інвестиційних фондів на біржах. Збільшення активів вітчизняних пайових інвестиційних фондів, на нашу думку, істотно стримується через наступні фактори:

1. Відносно високий рівень витрат інвесторів, що відшкодовуються за рахунок майна, що складає пайовий інвестиційний фонд, у порівнянні з закордонними аналогами і комісіями за управління клієнтськими засобами на внутрішньому ринку.

2. Недоступність інвестиційних паїв для дрібних інвесторів через недостатній розвиток системи їх дистрибуції.

3. Складний і не завжди привабливий для інвесторів порядок ціноутворення інвестиційних паїв.

Одним зі шляхів подолання труднощів, з якими зіштовхуються пайові інвестиційні фонди, може стати більш активне використання керуючими компаніями біржових технологій і стратегій пасивного управління портфелями інвестиційних фондів [5, с. 20]. Мова йде про створення нової моделі пайових інвестиційних фондів, активи яких формуються відповідно до складу і структури загальновизнаних фондових індексів, а купівля-продаж інвестиційних паїв інвесторами здійснюється через вторинний біржовий ринок зазначених цінних паперів (біржові індексні фонди).

Створення біржових індексних фондів дозволить інвесторам повною мірою використовувати переваги інвестицій у традиційні пайові інвестиційні фонди, а саме: 1) зниження ризиків за рахунок диверсифікованості інвестиційних портфелів; 2) пільговий режим оподаткування доходів інвесторів; 3) високий рівень ліквідності інвестиційних паїв, характерний для фондів відкритого типу; 4) високий ступінь захищеності прав інвесторів, наявність ефективної системи управління ризиками і нагляду з боку регулювальних органів.

Разом з тим, інвестори одержать додаткові переваги, що підвищують привабливість інвестицій у пайові інвестиційні фонди.

1. Зниження витрат інвесторів, пов'язаних з діяльністю пайових інвестиційних фондів і придбанням їхніх інвестиційних паїв. Зниження витрат, оплачуваних за рахунок майна, що складає пайовий інвестиційний фонд, забезпечується за рахунок зменшення винагороди керуючій компанії і спеціалізованого депозитарію при застосуванні стратегії пасивно-керованого інвестиційного портфеля, що означає підтримка складу і структури активів пайового інвестиційного фонду відповідно до складу і структури цінних паперів базисного фондового індексу. При цьому зниження ставок оплати послуг керуючої компанії і спеціалізованого депозитарію компенсується за рахунок росту активів індексних фондів.

2. Доступність інвестиційних паїв біржових індексних фондів для широкого кола інвесторів.

3. Прискорення розрахунків по угодах з інвестиційними паями, підвищення їхньої надійності. Розрахунки по угодах купівлі-продажу інвестиційних паїв на біржі здійснюються на умові «постачання проти платежу». Це істотно швидше і надійніше, ніж розрахунки через керуючу компанію чи її агентів.

4. Спрощення і підвищення прозорості порядку ціноутворення інвестиційних паїв. В умовах розкриття інформації про значення базисного фондового індексу в режимі реального часу й обов'язку керуючої компанії по підтримці відповідності складу і структури портфеля

біржового індексного фонду складу і структурі фондового індексу будь-який інвестор при здійсненні угод з інвестиційними паями зазначених фондів має доступ не тільки до інформації про біржові ціни інвестиційних паїв, але до інформації про індикатор зміни їхньої розрахункової вартості.

5. Додаткові можливості для інституціональних інвесторів. У випадку якщо біржовий інвестиційний фонд є інтервальним чи відкритим, інституціональні інвестори одержують можливість здійснення арбітражних угод на первинному і вторинному (біржовому) ринку інвестиційних паїв зазначених фондів при розбіжностях біржових котирувань і розрахункової вартості інвестиційних паїв біржових індексних фондів.

Таким чином, домінантне стратегічне завдання формування та розвитку ринку венчурного інвестування у продовольчій сфері акумулюється в напрямі покращення інвестиційного мікроклімату національної економіки, активізації діяльності інститутів спільного інвестування на засадах управління активами та їх організаційного забезпечення, активному венчурному інвестуванні шляхом створення біржових індексних фондів. Комплекс запропонованих заходів у сучасних умовах формує необхідні передумови приливу інвестиційних потоків у венчурний бізнес в продовольчій сфері агропромислового виробництва.

Література:

1. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств / І.Ю. Гришова, О.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. - № 2(7). – С. 47-52.
2. Даций О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України: [монографія] / О.І. Даций. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
3. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України N 2299-III від 15.03.2001 (з змінами, внесеними згідно із Законами N 2801-IV (2801-15) від 06.09.2005, N 3201-IV від 15.12.2005, N 693-VI від 18.12.2008) // <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiya.
5. Кужель В.В. Імунізація економіки агропродовольчої сфери в контексті реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу / В.В. Кужель // Економічний форум. – 2014. - № 3. – С. 17-22.

Lagutina K.V.

Doctor of Philosophy, Consultant SAP Controlling
“SAP Ukraine” LLC

ISSUES OF INFORMATION SUPPORT OF CONTROLLING

Лагутіна К.В.

к.е.н., Консультант SAP Контролінг
ТОВ «САП Україна»

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ

In the article the role of controlling as an information system for supporting management decisions in companies is considered. The problems of controlling in Ukrainian enterprises in the context of providing management with necessary financial information are highlighted.

Keywords: controlling, information, information technology.

У статті розглянуто роль контролінгу як системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємствах. Виділено проблеми контролінгу на українських підприємствах у контексті забезпечення менеджменту необхідною фінансовою інформацією.

Ключові слова: контролінг, інформація, інформаційні технології.

Активне впровадження сучасних інформаційних технологій у контролінгу є необхідною умовою ефективного менеджменту, оскільки точність, надійність, оперативність і швидкість обробки та передачі інформації безпосередньо визначає ефективність управлінських рішень.

Сучасні управлінські проблеми обумовлюють підвищені вимоги до професійних якостей фахівців і керівників, що передбачає оволодіння фундаментальними знаннями теорії і практики менеджменту з урахуванням галузевої специфіки, а також умінням активно використовувати інформаційні технології у своїй професійній діяльності. Недостатнє розуміння важливості для підприємства формування стратегії розвитку інформаційних технологій приводить до неузгодженості стратегічних цілей розвитку підприємства з цілями розвитку інформаційних технологій.

Проблемам ефективного використання різноманітних інформаційних технологій у контролінгу присвячені наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених: С. Голова [1], О. Терещенка [2, с. 212-239], Т. Райхмана [3], Д. Хана [4], П. Хорвата [5] та ін.

Метою статті є розгляд контролінгу як підсистеми фінансового управління, який забезпечує керівництво і менеджмент підприємства інформацією для прийняття назрілих фінансових рішень.

Результатом контролінгу є інформація для прийняття управлінських рішень, в основу яких покладений процес перетворення інформації. Інформація є важливим стратегічним ресурсом будь-якого підприємства. Відомий соціолог і економіст М. Кастельс, визначає інформацію як дані, які були організовані і передані [6, с. 39]. Пошук і використання інформації пов'язані з питаннями її конкретності, надійності та гарантії її достовірності. Відсутність необхідної інформації призводить до невизначеності, тобто до погіршення якості управлінських рішень.

Специфічність інформації у контролінгу залежить від рівня управління. Як правило, кожне підприємство складається із трьох рівнів управління: top-manager (вище керівництво); middle-manager (середнє або функціональне керівництво); supervisions (нижче або лінійне керівництво).

Процес впровадження інформаційних технологій у контролінгу стикається з рядом проблем, серед яких недостатній рівень підготовки менеджерів з інформаційних технологій. Наявні проблеми інформаційного забезпечення контролінгу вимагають адекватної реакції менеджерів на наявність своєчасної і точної інформації, вміння її осмислити, зробити висновки та результативно використати в управлінських рішеннях. Інформація є необхідною складовою в управлінні підприємством, оскільки вона є основою управлінського процесу.

Можна сформулювати такі вимоги до інформації у контролінгу: достовірність – відображення реальності, не перекручення істинного стану справ; точність – однозначне розуміння її усіма споживачами; оперативність – відображає актуальність інформації для прийняття рішень в умовах, які змінились; повнота – її достатність для прийняття управлінських рішень; адекватність – відповідність інформації бізнес-процесу.

Кількісна та якісна оцінка економічної інформації є передумовою створення ефективної управлінської системи. Інформація дозволяє визначати стратегічні цілі та завдання на підприємстві, приймати та реалізовувати обґрунтовані управлінські рішення, координувати роботу підрозділів підприємства та ін. Система економічної інформації повинна відповідати потребам керівника, тобто забезпечувати надходження даних саме про ті напрями діяльності і з тією деталізацією, яка потрібна керівнику для всебічного усвідомлення сутності економічних явищ і процесів, виявлення впливу факторів і визначення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Менеджмент підприємства базується на інформації, необхідній для аналізу конкретного бізнес-процесу, яка дає можливість комплексно оцінити причини його виникнення і розвитку, дозволяє визначити ряд альтернативних рішень та вибрати з них оптимальне, здійснити контроль за його виконанням.

Характеристика інформаційного забезпечення контролінгу неможлива без визначення поняття «інформаційна технологія». Інформаційна технологія - це комплекс взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою та зберіганням інформації, обчислювальну техніку, методи організації взаємодії з людьми та виробничим обладнанням,

їх практичне застосування, а також пов'язані з цією обробкою соціальні, економічні та культурні проблеми [7, с. 47]. Інформаційні технології - це сукупність методів, процесів та програмно-технічних засобів, об'єднаних у технологічний ланцюг, що забезпечує збір, зберігання, обробку та передачу інформації.

На багатьох передових вітчизняних підприємствах сьогодні успішно функціонують служби контролінгу, на які покладаються функції обліку та аналізу доходів та витрат, управління ризиками, бюджетування, розробки стратегії. Пріоритетами контролінгу на практиці все більше стають стратегічне управління витратами, управління вартістю, стратегічне та оперативне планування.

Широко відомим є розуміння контролінгу як управлінської інформаційної системи. Зі зростанням обсягу даних, обумовленим потужними електронними обчислювальними системами, коло завдань контролінгу змістилось до постачання інформації та підтримки при плануванні та контролі з основним акцентом на аналіз та розробку відповідних заходів. На перший план при цьому виходять проблеми рівня прийняття рішень та широти використання комп'ютерних систем. В умовах, коли завдання оперативного контролінгу стануть повністю автоматизовані, основне завдання контролера полягатиме у формуванні стратегії підприємства. Контролінг є складною конструкцією, яка поєднує в собі різні елементи, як встановлення цілей, планування, облік, контроль, аналіз, управління інформаційними потоками й розроблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень [8, с. 22].

Метою контролінгу при цьому визнається розробка стандартного набору процедур, що забезпечує повторюваність і логіку висновку, зниження ризику в процесі прийняття рішень і нівелювання суб'єктивізму. Основні завдання контролінгу полягають в інформаційному забезпеченні орієнтованих на результат процесів планування, регулювання і контролю (моніторингу) на підприємстві, у виконанні функцій інтеграції, системної організації і координації. Контролінг орієнтований на підтримку завдань керівництва шляхом систематизованого постачання інформації та обробки інформації задля створення планів, координації та контролю. Йдеться про це систему обліку та звітності, спрямована на поліпшення якості прийняття рішень на всіх рівнях управління підприємством.

Контролінг невіддільний від активного розвитку управлінського обліку, коли, крім простого надання інформації, необхідною є й аналітична оцінка, насамперед стосовно прибутковості та витрат. Складовими контролінгу в цих умовах стають: управлінський облік, планування та бюджетування, бухгалтерський облік, звітування та інформаційне забезпечення, організація та загальне правління, загальні аналізи, які виходять за рамки управлінського обліку, податки, планування інвестицій і контроль за ними, орієнтація на прибуток, управління інструментами маркетингу, контроль за політикою підприємства. Контролінг є підтримкою менеджменту через інформацію та координацію [9, с. 245].

Контролінг спрямований на цілі підтримки завдань менеджменту шляхом систематизованого забезпечення та обробки інформації для планування, координації та контролю; це систематизоване рахівництво, спрямоване на поліпшення якості рішень на всіх рівнях управління підприємства. Інформаційне забезпечення контролінгу передбачає наявність банку даних контролінгової інформації, тобто інформації, яка необхідна і достатня для досягнення стратегічних цілей та прийняття поточних управлінських рішень.

Німеччина як країна з найпотужнішою в ЄС економікою була і є ініціатором провідних ідей, інноваційних теорій та технологій контролінгу, і саме тому переважна більшість вітчизняних науковців виділяє як пріоритетну німецьку школу контролінгу. З огляду на історію, національні особливості та логіку розвитку контролінгу, очевидним є той факт, що для українських підприємств найбільш прийнятною та перспективною для практичного використання є німецька школа контролінгу. Необхідно подолати проблему низького рівня інформаційного забезпечення контролінгу на українських підприємств.

При формуванні інформаційного забезпечення системи контролінгу слід першочергово впровадити (налагодити) управлінський облік, який на базі застосування сучасних програмних продуктів узгоджуватиме та доповнюватиме існуючі системи обліку

(оперативний, статистичний, фінансовий, податковий), надавати інформаційну підтримку усіх складових управлінського циклу підприємства.

Ефективне інформаційне забезпечення контролінгу передбачає трансформацію структури підприємства для цілей контролінгу, тобто визначення таких релевантних для цього структурних складових як: місце виникнення витрат, місце виникнення доходів, носії доходів чи витрат; центри відповідальності (фінансової відповідальності). Це дає змогу користувачам контролінгу отримувати релевантну інформацію в різних аналітичних формах та розрізах;

Важливим кроком у процесі формування системи контролінгу має бути розробка стандартів внутрішньої управлінської звітності підприємства, оскільки саме за допомогою звітності користувачі контролінгу отримують сигнал про досягнення цільових показників або додаткову інформацію про причини їх невиконання та перешкоди

Слід підкреслити особливу значущість великої інтегрованої інформаційної системи SAP ERP як єдиної бази даних та форми інтеграції інформаційних модулів, що забезпечує високий рівень гнучкості в управлінні. Проблеми для підприємств можуть виникати внаслідок тривалості впровадження, необхідності спеціального навчання персоналу, відносно високої вартості. SAP ERP забезпечує менеджерів ґрунтовною інформацією про діяльність підприємства (зовнішнє звітування, внутрішнє звітування, основні звіти, специфічні звіти, орієнтовані на вартість підприємства або на оцінку ризиків).

Програмне забезпечення звітності на основі SAP ERP - це сучасний продукт інформаційних технологій, що виконує такі завдання, як: зберігання всіх даних, необхідних для формування звітності, та забезпечення їх достовірності, безпеки та регламентованого доступу; пошуку даних чи розрахунку, що дає можливість швидко та прозоро формувати регулярні, нерегулярні, стандартні та індивідуальні звіти.

SAP ERP сприяє оперативному складанню, зміні й обґрунтуванню звітів як підприємства в цілому, так і всіх його підрозділів, заснованого на взаємозалежному обміні даних всіх етапів виробничої діяльності. Своєчасна консолідація фінансових і кількісних даних досягається при як завгодно складній організаційній структурі підприємства чи групи підприємств, у тому числі холдингу і фінансово-промислової групи. При цьому ефективно проявляються прогностні і аналітичні можливості системи.

У сучасних умовах в розвинених країнах світу спостерігається чітка тенденція до запровадження нових інформаційних механізмів оптимізації управлінських рішень у сфері фінансового менеджменту. Відповідні тенденції повинні проявитися у розвитку контролінгу в управлінні фінансами вітчизняних підприємств. Для застосування передових методів управління фінансами слід насамперед створити ефективну систему інформаційного забезпечення. На вирішення цього завдання мають бути сконцентровані зусилля служб контролінгу вітчизняних підприємств.

В Україні необхідно підвищувати якість контролінгу, ступінь задоволення споживачами контролінгу одержаними послугами (якість інформації, швидкість надання тощо) та забезпечити ефективну управлінську доцільність використаної інформації.

Література:

1. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2006.
2. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку. Т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / За ред. А.І.Даниленка. – К.: Фенікс, 2008.
3. Reichmann T. Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten / T. Reichmann //Grundlagen einer systemgestützten Controlling-Konzeption. – 6-e. aufl. – München: Vahlen, 2001.
4. Хан Д., Хунгенберг Х. ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Horvath P. Controlling. 10., bearb. Aufl. – München: Vahlen, 2006.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
7. Плещач В.Л., Рогушина Ю.В., Кустова Н.П. Інформаційні технології та системи. – К.: Книга, 2004.
8. Контроллинг как инструмент управления предприятием / [Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.]. - М.: Аудит. ЮНИТИ, 2002.
9. Ahlert D. Gebührenordnungen und Verrechnungssysteme in Netzwerken der Systemkooperation und des

Lazarenko Y.O.

Ph.D. in Economics, Associate Professor

SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

ENHANCING THE INNOVATION CAPABILITIES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES THROUGH THE KNOWLEDGE SHARING PROCESS

Лазаренко Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

ПОСИЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ОБМІНУ ЗНАННЯМИ

The paper investigates the key features regarding knowledge management in small and medium-sized enterprises (SMEs) and provides a set of guidelines to enable organizations to enhance their innovation capabilities through the knowledge sharing process. A conceptual framework for understanding the linkages between a firm's knowledge sharing capacity, innovation capabilities and organizational performance is offered as a result of the study. From a managerial perspective, the paper identifies main pathways of knowledge management development in SMEs, and examines some critical factors that encourage knowledge sharing in organizations.

Keywords: innovation, innovation capabilities, knowledge management, knowledge sharing, SMEs.

Стаття спрямована на вивчення ключових особливостей управління знаннями на малих та середніх підприємствах, а також забезпечення практичних рекомендацій щодо посилення інноваційних можливостей організацій шляхом використання процесів обміну знаннями. За результатами дослідження запропоновано концептуальну структуру, що відображає зв'язки між здатністю фірми до обміну знаннями, її інноваційними можливостями та організаційною ефективністю. З точки зору управлінської діяльності у статті наведено основні шляхи розвитку менеджменту знань на малих та середніх підприємствах та розглянуто деякі важливі чинники, що сприяють обміну знаннями в організаціях.

Ключові слова: інновації, інноваційні можливості, управління знаннями, обмін знаннями, малі та середні підприємства.

Introduction. Within a knowledge-intensive environment a firm's ability to build, renew and develop its innovation capabilities is essential for sustaining competitive advantage. The assertion that organizational capacities and knowledge learning mechanisms can affect firm level outcomes, including innovation performance, is not a new trend in innovation management studies. However, the vast majority of research in this field focuses on large companies and transnational corporations. Most of the findings explain how innovation capabilities are linked to an organization's performance, but at the same time an understanding of how firms can enhance innovation orientation by building and renewing their innovation capabilities is still unclear, especially in small and medium-sized enterprises.

There is a general consensus among both researchers and practitioners that SMEs are falling behind large corporations in developing knowledge sharing practices. However, some observers have suggested that knowledge assets management may provide small companies with new pathways for growth, innovation development and maintaining competitive advantages. Based on a literature review, only a few studies have been conducted to identify the peculiarities of knowledge sharing processes in SMEs. So there is a need for analysis of the impact of the adoption of knowledge management practices on SMEs' innovation capabilities.

The aim of this paper is to investigate how SMEs are able to enhance their innovation capabilities through the implementation of knowledge sharing practices. Taking a capability-based approach, we examine the linkages between the key innovation capacities of SMEs, the knowledge management process and organizational performance. Thus, this paper attempts to trace the ties between organizational knowledge management and innovation outcomes.

Conceptual research framework and major findings from the study. Nowadays comprehensive knowledge sharing mechanisms become essential to successful innovation performance for any organization. A high level innovation capability can be achieved when there is a total process of scanning, collecting, organizing and transferring knowledge-based experience in an organization. Knowledge sharing is generally considered as the exchange or transfer process of facts, opinions, ideas, theories, principles and models within and between organizations including trial and error, feedback and mutual adjustment for both the sender and receiver of knowledge [1]. V.D. Hooff and J.A. Ridder state that knowledge sharing is a process where individuals exchange their knowledge (both tacit and explicit) and collectively create new common knowledge. Such a definition implies that the knowledge sharing process in an organization consists of bringing (donating knowledge) and getting (collecting knowledge) [2, p. 19].

Knowledge sharing capability refers to the firm's ability to have vision and perform the process of transferring knowledge through organizational activities. There are three dimensions of knowledge sharing capability: knowledge sharing readiness (refers to the firm's willingness to gain new knowledge and to exchange knowledge as well as the preparation of changes for knowledge transfer), richness interchanging knowledge (related to wealthy knowledge sharing, continuation of sharing and receiving knowledge within an organization), and continuous knowledge integration (covers knowledge accumulation, combination, storage, and creating ideas gained from systematic knowledge exchanging) [3, p. 405].

In the present paper we define knowledge sharing as a process of exchanging knowledge (ideas, skills, competencies, experience and understanding) among all the stakeholders which are affected by and which can affect organizational performance.

Many studies emphasize the importance of the firm's openness to external knowledge. However integrative prospects of the firm's ability to manage knowledge in innovation processes, especially in the context of SMEs, are still unclear. Compared to large firms, SMEs face far more challenges in managing their innovation activities. Due to financial resource constraints these entities are less likely to have extensive research and development programs and thereby they limit their innovative capability, i.e. in-house knowledge creation capacity [4]. Instead, many SMEs are actively involved in external network collaboration, so that they can acquire new knowledge through interaction with external sources of information. On this basis, it can be assumed that SMEs definitely have higher absorptive capability, i.e. the ability to absorb external knowledge from the business environment. New ideas and knowledge can be transferred through direct individual interactions or ties with external actors by bringing new creative experience into the firm or exchanging information flows between the firm's employees and external partners.

Despite resource and scale limitations, compared to larger companies SMEs have some advantages that can facilitate the adoption of learning mechanisms and make knowledge sharing processes easier, such as a flatter structure, adaptability, a low level of formalization and bureaucratization, shorter communication channels, more informal relationships between the staff and direct involvement by owners in the management of the firm. We need to emphasize that SMEs typically rely on their own expertise and individuals dominate strategic directions. So, learning management techniques that enhance and enrich the personal knowledge base of small company managers have a significant effect on the firm's overall innovation outputs.

Exploring external sources of knowledge is critically important for SMEs due to their peculiarities. SMEs' owners and directors are inclined to pay special attention to the financial results of the firm's operating activities, so that they usually consider research and development outlay as costs rather than as investments [5, p. 30]. Past research suggests that technologies are more frequently transferred into SMEs rather than developed in-house. Empirical results from existing studies in this field show that external knowledge acquisition contributes positively to innovation outputs of SMEs through the enhancement of their absorptive capacity, and, on the contrary, the role of internal knowledge sharing in the SMEs' innovation performance is relatively weak [4].

Large corporations typically tend to create innovation opportunities and generate new ideas in-house, whereas SMEs are inclined to scan their business environment and identify knowledge from various external sources. In this vein, favorable communications with external actors and highly developed network collaboration can make small companies more innovative by enhancing their absorptive and desorptive capacities. SMEs have an advantage over large companies in respect to their organizational structure in implementing knowledge sharing practices. In SMEs the decision-making process is shorter than in large organizations. Whereas larger enterprises, due to their bureaucratic structure, are less flexible in the implementation of new learning mechanisms.

Adopting the model of Lichtenthaler and Lichtenthaler (2009), we use a knowledge-based dynamic capabilities approach to make a conceptual framework of the study and illustrate the intermediate linkages between a firm's innovation capabilities, knowledge sharing processes and organizational performance outcomes (Figure 1). According to the knowledge management process phase (exploration, retention or exploitation) and to the type of knowledge source (intra-firm or inter-firm) six key knowledge capacities are proposed by the authors: inventive, absorptive, transformative, connective, innovative, and desorptive capacity [6].

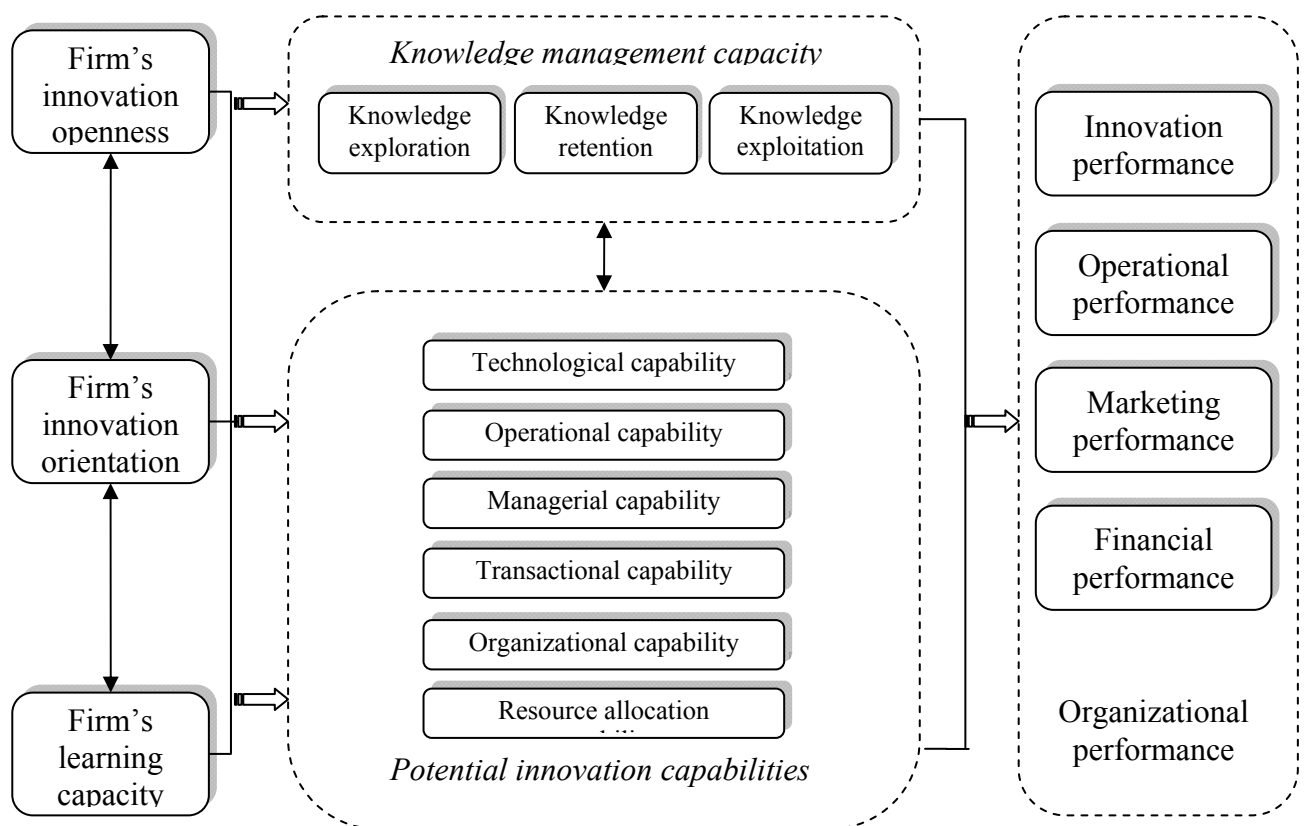


Figure 1. A conceptual framework for investigating the interrelation between the firm's innovation capabilities, knowledge sharing processes and organizational performance

Source: developed by the author based on [6; 7; 8; 9; 12]

We presume these specified capacities form the basis for enhancing the innovation performance of the company. Firms' innovation capacities are not static, they develop dynamically over time. As a result of this to achieve Schumpeterian profits SMEs should develop and realign their innovation capacities by actively assimilating external ideas and technologies and sharing internal knowledge.

The concept of innovation openness refers to a firm's external sourcing strategy and covers the diversity of partners to which a firm has a connection and the intensity of innovation cooperation with these partners [10]. Organizational learning capacity deals with the creation, retention and transfer of knowledge. It relates to promoting a culture of staff learning and development that includes open communication systems and practices, exploration, information seeking and learning [11, p. 36]. The firm's innovation orientation can be understood as its

receptivity to new ideas which includes all organizational strategies and actions, managerial behavior, competencies and processes of the firm to promote innovative thinking and facilitate successful development and execution of innovations [12, p. 560]. Over time, the coherence in interactions of all organizational activities and innovation capacities builds a ground for efficient innovation outputs that ultimately lead to sustained firm performance.

Based on the research of knowledge sharing processes in SMEs some relevant distinguishing features have been pointed out [13; 14]:

individual knowledge is critically important. There is a lack of explicit knowledge repositories in SMEs. Instead each entrepreneur or manager acts as the knowledge repository;

shared knowledge possessed by SME's employees is deep and broad. Such common knowledge facilitates knowledge transfer, sense-making, and idea applications within an organization;

SMEs by their nature are skilled at avoiding pitfalls of knowledge loss. The close social ties between an SME's staff work as a deterrent factor against employees leaving the business. In cases where employees leave the business, there is an available internal knowledge base to fill the void;

SMEs are more likely to identify and exploit external sources of knowledge. Due to resource constraints, these entities are unable to spend huge efforts to create in-house knowledge, so they have to look outside the organization for new knowledge and ideas;

SMEs are typically inclined to manage knowledge the right way – the humanistic, as opposed to the technological, way. Intellectual resources form the structural core of the knowledge sharing process, and technology is a complementary component. The use of technology in an SME is mostly limited to acts of automation for informative purposes.

In sum, a clear knowledge sharing strategy, organizational culture, trust, and incentives are some of the important intra-firm factors that affect knowledge management processes in organizations. According to the research findings, it is possible to outline practical recommendations for SMEs' entrepreneurs and directors. We identify the following key directions which are critical for developing knowledge sharing practices.

Corporate strategy. There is no multipurpose knowledge sharing strategy that is effective for all companies in all market conditions. "One-size-fits-all" strategies are rarely successful, so it is important to define clear knowledge sharing objectives and choose a knowledge sharing strategy given the level of the organization's absorptive and transformative capacities.

Organizational culture. Knowledge sharing activities should be built into intra-firm communications. Beyond making information available, the owners and directors of an SME have to build a relationship of trust among staff in order to promote a knowledge sharing culture within an organization.

Individual-focused approach. The potential innovation capabilities of SMEs are strongly connected with employees' skills, competences and knowledge. Translation of individual knowledge held by key personnel into organizational knowledge will increase the firms' innovation orientation and lead SMEs to improved performance.

Motivation. The right incentive system encourages individuals to share their knowledge with others. The likelihood of the effectiveness of knowledge management practices can be enhanced in different ways, including many non-financial incentives for employees, such as acknowledgement, awards, recognition, training, learning and other opportunities for professional and career growth.

Outside-in learning mechanisms. The innovation strength of SMEs lies in greater proximity to market, thus SMEs should develop the process of acquiring, capturing, sharing, assimilating and using external knowledge into their operational activity as much as possible. A regular analysis of external information about marketing trends, social and behavioral changes, and technological dynamics will give a better understanding of the rapid shifts in customers' needs and expectations.

Involvement in business networks. A high level of involvement in business networking will lead the owners and directors of an SME to share knowledge and seek advice of other actors in the external environment.

Conclusion and future research implications. The key findings of this study demonstrate the significant role of external knowledge acquisition combined with internal knowledge sharing in order to enhance innovation capabilities and, thereby foster innovation performance within SMEs. The firm's policy and strategy need to be supportive of the knowledge sharing culture and provide a favorable innovation climate within the organization, which is very beneficial for the generation of new ideas. Among the perspective directions of innovation intensification in the SME sector is the adoption of external knowledge acquisition strategies. To be successful in the modern digital economy SMEs' owners and directors need to be engaged into innovation networks. Such types of cooperation can provide a stimulating effect on idea generation and facilitate the search for external environment opportunities. SMEs which are actively involved in innovation partnership are able to compensate for their resource shortage. Thus, they are able to build strong innovation capabilities to be competitive in the long term perspective.

Future research can examine how individual factors and firm-level characteristics may transform the linkages between the key knowledge sharing processes in an organization and how modern knowledge sharing approaches and technologies can be implemented in the typical small or medium-sized enterprise.

References:

1. Szulanski, G. Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm / G. Szulanski // *Strategic Management Journal*. – 1996. – Vol. 17 (Winter). – P. 27-43.
2. Hooff, V.D., Ridder, J.A. Knowledge sharing in context: The influence of organizational commitment, communication climate and CMC use on knowledge sharing / V.D. Hooff, J.A. Ridder // *Journal of Knowledge Management*. – 2004. – Vol. 11 (1). – P. 13-24.
3. Kokanuch, A., Tuntrabundit, K. Knowledge sharing capability and organizational performance: A theoretical perspective / A. Kokanuch, K. Tuntrabundit // *The Proceedings of 10th International Academic Conference. – The IISES. – Vienna, Austria. – 2010. – P. 399-408.*
4. Zhou, H., Uhlener, L.M. Advancing a knowledge-based dynamic capabilities framework to predict innovation [Online] / H. Zhou, L.M. Uhlener // *The Proceedings of Druid Conference. – Copenhagen, Denmark. – 2012. Available at : http://druid8.sit.aau.dk/acc_papers/xlchio10f5svx3tagiekb1a3yc2n.pdf*
5. Esbjerg, L., Knudsen, M.P., Søndergaard, H.A. Diffusion of open innovation practices in Danish SMEs / L. Esbjerg, M.P. Knudsen, H.A. Søndergaard // *Ledelse og Erhvervsøkonomi*. – 2012. – Vol. 77. – Issue 2. – P. 27-39.
6. Lichtenthaler, U., Lichtenthaler, E. A Capability-Based framework for Open innovation: Complementing absorptive capacity / U. Lichtenthaler, E. Lichtenthaler // *Journal of Management Studies*. – 2009. – Vol. 46. – Issue 8. – P. 1315-1338.
7. Lawson, B., Samson, D. Developing innovation capability in organizations: a dynamic capabilities approach / B. Lawson, D. Samson // *International Journal of Innovation Management*. – 2001. – Vol. 5 (3). – P. 377-400.
8. Zawislak, P.A., Alves, A.C., Tello-Gamarra, J., Barbieux, D., Reichert, F.M. Innovation Capability: from technology development to transaction capability / P.A. Zawislak, A.C. Alves, J. Tello-Gamarra, D. Barbieux, F.M. Reichert // *Journal of Technology, Management & Innovation*. – 2012. – Vol. 7. – Issue 2. – P. 14-27.
9. Zahra, S.A., George, G. Absorptive capacity: a review, reconceptualization, and extension / S.A. Zahra, G. George // *Academy of Management Review*. – 2002. – Vol. 27 (2). – P. 185-203.
10. Laursen, K., Salter, A. Open for innovation: the role of openness in explaining innovation performance among U.K. manufacturing firms / K. Laursen, A. Salter // *Strategic Management Journal*. – 2006. – Vol. 27. – Issue 2. – P. 131-150.
11. Bess, K.D., Perkins, D.D., McCown, D.L. Testing a measure of organizational learning capacity and readiness for transformational change in human services / K.D. Bess, D.D. Perkins, D.L. McCown // *Journal of Prevention & Intervention in the Community*. – 2011. – Vol. 39 (1). – P. 35-49.
12. Siguaw, J.A., Simpson, P.M., Enz, C.A. Conceptualizing innovation orientation: A framework for study and integration of innovation research / J.A. Siguaw, P.M. Simpson, C.A. Enz // *Journal of Product Innovation Management*. – 2006. – Vol. 23. – Issue 6. – P. 556-574.
13. Evangelista, P., Esposito, E., Lauro, V., Raffa, M. The Adoption of knowledge management systems in small firms // P. Evangelista, E. Esposito, V. Lauro, M. Raffa // *Electronic Journal of Knowledge Management*. – 2010. – Vol. 8 (1). – P. 33-42.
14. Desouza, K.C., Awazu, Y. Knowledge Management at SMEs: five peculiarities / K.C. Desouza, Y. Awazu // *Journal of Knowledge Management*. – 2006. – Vol. 10 (1). – P. 32-43.

Popovenko N.S.

Ph.D., Professor,
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

Lapina I.S.

Ph.D., Associate Professor,

Kula M.V.

assistant,
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

STABILIZATION OF THE ECONOMY BY ENHANCING INNOVATION IN ENTERPRISES

Поповенко Н.С.

к.э.н., профессор,

Лапина И. С.

к.э.н., доцент,

Одесский национальный экономический университет, г. Одесса, Украина

Кула М.В.

ассистент,

Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса, Украина

СТАБИЛИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ПУТЕМ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматриваются пути активизации инновационной деятельности как средства стабилизации работы предприятий.

Ключевые слова: *стабильность, инновационная деятельность, инновационный потенциал, знания.*

Discusses ways to enhance innovation as a means to stabilize the operation of enterprises.

Keywords: *stability, innovation, innovation potential and knowledge.*

В условиях глобализации экономики, ужесточения конкурентной борьбы в значительной степени возрастает роль инновационной деятельности промышленных предприятий. В настоящее время разработка и широкое распространение новых продуктов, услуг, наукоемких технологий становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота.

Главным субъектом инновационной деятельности являются промышленные предприятия, так как устойчивый и постоянно обновляющийся интерес к нововведениям может формироваться только на предпринимательском уровне.

Одним из важнейших направлений развития промышленных предприятий является реализация инновационного потенциала. Это характерно для предприятий атакующего типа, ориентированных на рыночный успех и лидерство, т.е. предприятий предпринимательского типа [1].

Инновации в производственную деятельность предприятий могут охватывать совершенствование технологий, организации управления, стимулирования и т.д. Очевидно, что затраты на освоение инноваций по различным направлениям будут не одинаковыми. Многие из них не требуют крупных инвестиций и могут принести ощутимый эффект. Другие инновации – более капиталоемкие. Наиболее затратными являются инновации в технологию. Однако эти инновации являются необходимыми, учитывая, что конкурентные преимущества имеет тот, кто использует современные технологии. В условиях ускоряющегося научно-технического прогресса становится необходимым своевременное обновление производственной технологии и ассортимента выпускаемой продукции. Это связано с быстро меняющимся спросом на товары и услуги, появлением новых требований к их качеству.

Наиболее эффективными с нашей точки зрения, являются комплексные инновации в реализацию проектов по переоснащению технико-технологической базы предприятия на инновационной основе. В этом случае все элементы инноваций, от организационно-технологических до кадровых, реализуются в единой системе и обеспечивают предприятию новый виток развития.

Реализация инноваций требует создания определенного механизма инвестиционной деятельности.

К сожалению, имеющиеся механизмы инвестиционной деятельности неспособны решить эту задачу. Сложившаяся в Украине модель инвестиционной деятельности характеризуется маломощностью, неэффективностью и примитивностью. Ни фондовый рынок, ни банковская система не выполняют своих функций по аккумулярованию сбережений и их трансформации в инвестиции. Главными инвесторами являются сами производственные предприятия, на долю которых приходится более 60 % всего объема инвестиций [2]. Государство фактически прекратило поддерживать инвестиционные процессы, а новые рыночные институты обеспечения расширенного воспроизводства, прежде всего банковская система и фондовый рынок, не достигли достаточного для этого уровня.

Вместе с тем финансовые возможности предприятий, несущих основную нагрузку поддержания инвестиционной активности в экономике, весьма ограничены. Объем амортизационных отчислений, являющийся одним из источников финансирования инвестиций, по данным статистики, составляющей 2,3% к объему основных фондов, при необходимости их обновления более чем наполовину.

Невелики возможности финансирования за счет прибыли. Около 40% предприятий обрабатывающей промышленности являются убыточными [2].

Очевидно, что без прироста капиталовложений становится сомнительной реальность перехода от спада производства к подъему, к повышению конкурентоспособности изготавливаемой продукции и устранению других негативных явлений. Именно поэтому, возрастающее значение приобретает решение проблемы роста капиталовложений, поиска источников для инвестиций. Таким источником могут стать инвестиции коммерческих банков, вкладываемые последними в инвестиционные проекты через механизм проектного финансирования.

На крупных предприятиях, работающих достаточно стабильно и успешно, сдерживается новаторство, блокируются нововведения, могут игнорироваться инициативы, особенно, если они не связаны непосредственно с основной деятельностью предприятия, т.е. наблюдается консерватизм. Предприятия с традиционной структурой управления, как правило, действуют на основе четкого иерархического соподчинения и набора инструкций, всесторонне регламентирующих их жизнедеятельность.

На предприятиях предпринимательского типа создается атмосфера поиска, поощряются выдвигаемые идеи, предложения и новые решения, имеется возможность превращения человека, выдвинувшего предпринимательскую идею, в совладельца предприятия, партнера, существуют и другие виды заинтересованности [1].

Производственный потенциал предприятий развивается и совершенствуется под воздействием особенностей инновационных процессов. Поэтому важным является изучение и рассмотрение данных особенностей, с той целью, чтобы в дальнейшей работе предприятий направить усилия на определение направлений и темпов развития данных особенностей инновационных процессов в целях качественных преобразований производства и основных экономических показателей предприятий.

Важной особенностью осуществления инновационного развития предприятия является преобладающее значение знаний, необходимых для реализации этих процессов. Знания оказывают большое влияние на эффективность процесса производства товаров, модернизацию технологий, создание новых производств, развитие информационных технологий, повышение уровня наукоемкого производства.

Для того чтобы внедрять инновации в постоянном режиме, необходимо обладать соответствующими знаниями. Управление знаниями является одной из ключевых составляющих управления процессом инноваций [3].

Нестабильные условия внешней среды вынуждают организации принимать на вооружение знания, созданные вне организации поставщиками, покупателями, продавцами, государственными структурами и конкурентами. Установление связи между внешними и внутренними источниками знаний позволяет организации внедрять новшества в свою деятельность. Привнесенные извне знания, широко распространяясь в организации, превращаются в организационное знание, а затем воплощаются в новых технологиях и продукции. В конкурентной борьбе побеждает тот, кто лучше понимает сущность новшеств и имеет более подходящие для них навыки и умения.

Другим направлением, обеспечивающим внедрение инноваций, является развитие навыков, компетенции и талантов сотрудников организации. Этот принцип положен в основу такой концепции организации и управления, как обучающаяся организация, или организационное обучение. Согласно этой концепции, в стратегическом плане организации специалисты, которые постоянно совершенствуют свои знания, умения и навыки, регулярно повышают уровень профессионального мастерства, систематически проходят переподготовку по основной и смежным областям деятельности, не только быстрее адаптируются к изменяющимся условиям производственно-хозяйственной деятельности, но и более плодотворны в отношении выдвижения новых стратегических решений по всем элементам процесса производства и реализации продукции [4].

В современных условиях конкурентоспособность организаций во многом определяется их интеллектуальным капиталом, поэтому одной из важнейших задач стратегического управления организациями является как можно более полное использование организационного знания в производственном процессе. В свою очередь, интеллектуальный потенциал организации базируется на индивидуальных знаниях работников предприятий. Поэтому в настоящее время все более популярной становится концепция управления знаниями, обеспечивающая производительное использование интеллектуальных способностей персонала организации [3].

Развитие потенциала обеспечивает развитие организации и ее подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы. Развитие организации рассматривается как реакция на изменения внешней среды и потому носит стратегический характер. От состояния инновационного потенциала зависят выбор и реализация инновационной стратегии, поэтому его оценка представляет собой необходимую текущую операцию.

Организационное обучение и знание строятся на основе индивидуального знания, которое может быть как явным, так и неявным. Организационное знание формируется тогда, когда индивидуальное знание формализуется и хранится в определенном формате. Такое знание должно затем распространиться в пределах организации, а в ограниченном объеме и вне ее. Формирование и распространение организационного знания поддерживается культурой организации, ее структурой и инфраструктурой. Способности, основанные на знаниях, более устойчивы и длительны, поскольку они более трудны для конкурентов с точки зрения их определения, понимания и копирования. Преобразование знаний в базовые способности и конкурентные преимущества зависит от того, как осуществляется обмен и управление знаниями, как в рамках организации, так и в рамках сотрудничества с другими компаниями. Интеллектуальные организации способны не только понимать, но и создавать новые потребности своих клиентов, таким образом, создавая новые источники своего конкурентного преимущества.

Основной задачей организации на стратегическом уровне является умелое сочетание управления знаниями с общей стратегией. Управление знаниями на стратегическом уровне требует постоянной переоценки существующего интеллектуального капитала в соответствии с будущими потребностями организации.

Формирование инновационного потенциала связано с реализацией программы создания знания и разработкой стратегии организации. Реализация инновационного потенциала происходит в процессе реализации инновационной стратегии и стратегии развития организации.

Особая роль инновационного потенциала определяет успех разработки принципиально новой и стратегически важной продукции предприятий. В такой ситуации реализация программы создания знания в организации включает в себя следующие этапы: формулирование видения знания высшим руководством организации; организация команды создателей знания; создание условий для интенсивного взаимодействия сотрудников организации; внедрение модели управления, позволяющей формировать и распространять организационное знание; перестройка организационной структуры управления, способствующей созданию и распространению знания в организации и за ее пределами.

Особенность инновационных процессов в производственной деятельности, состоит в том, что реализация высокого стратегического потенциала промышленных организаций обеспечивается, прежде всего, за счет назначения наиболее способных людей на ключевые позиции [4].

Они должны быть инициативны, остро чувствовать новое, уметь координировать реализацию проекта, формулировать новые гипотезы и концепции, интегрировать различные методики для создания знания и взаимодействовать с членами своей команды, вызывая у них доверие. Деятельность руководителей должна оцениваться по особым критериям эффективности, поскольку традиционный метод подсчета ошибок не может быть применен к сотрудникам, создающим новое знание. Оценивать их работу следует по количеству предпринятых попыток и стимулировать приобретение максимально возможного объема оригинального опыта.

Руководители организации должны поощрять участие сотрудников в разработке нового продукта, чей опыт не совсем соответствует профилю проекта, поскольку это обеспечивает разнообразие информации. В отличие от специалистов, твердо знающих, что и как надо делать, неспециалисты способны изменить сложившийся порядок вещей.

Нередко научно-технологический прогресс тормозится самими предприятиями, если рамки отдельного предприятия слишком тесны для осуществления эффективных инноваций или из-за загруженности производственного аппарата.

Поэтому одним из направлений активизации инновационной деятельности может быть организация взаимодействия крупных предприятий с другими субъектами предпринимательской на основе принципов аутсорсинга.

Аутсорсинг - это вид производственной кооперации, в ходе которой одно предприятие поручает другому выполнение определенных операций по изготовлению продукции [5].

Применение стратегии аутсорсинга дает возможность сосредоточить усилия на основных участках производства продукции. Аутсорсинг способствует структурной перестройке экономики, повышению загруженности и конкурентоспособности, созданию дополнительных рабочих мест и улучшению социально-экономического состояния страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что инновационная деятельность должна занимать важнейшее место в хозяйственной жизни промышленных предприятий. Проведение инновационной деятельности, это главное средство получения долговременных и значимых конкурентных преимуществ. Это единственный способ организации выпуска новой или усовершенствованной продукции, а также внедрения новых или усовершенствованных технологических процессов, то есть главный инструмент технологического развития. В то же время осуществление инновационной деятельности является наиболее эффективным способом преодоления технологической отсталости, одним из наиболее действенных средств завоевания позиций на зарубежном рынке.

Литература:

1. Инновационный менеджмент: многоуровневые концепции, стратегии и механизмы инновационного развития. / Под ред. В. М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М.: Дело, 2007 – 584 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]/ Офіційний сайт – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Федулова Л. І. Економіка знань. – К. : НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – 600 с.
4. Друкер П.Ф. О профессиональном менеджменте, серия Harvard Business Review Books, изд. дом "Вильямс", 2006 – 320 с.
5. Мале аутсорсингове підприємство як фактор інноваційного розвитку./ «Економіка та фінанси», №11, 2013. С. 45-53.

Leshchenko L.O.

Graduate student

Kharkiv national agrarian University named after V.V.Dokuchaev, Ukraine

PECULIARITIES OF VEGETABLE PROFIT ENTERPRISES

Лещенко Л.О.

аспірантка

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ОВОЧЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто особливості та основні фактори формування прибутку овочевих підприємств при здійсненні їх господарської діяльності.

Ключові слова: формування прибутку, підприємство, фактори впливу.

The scientific bases of the peculiarities and the main factors of formation of vegetable profit enterprises in the implementation of their economic activity.

Keywords: the formation of profit, business, factors of influence.

Прибуток у ринкових умовах є кінцевою метою будь-якої підприємницької діяльності, в тому числі й у галузі сільського господарства. І якщо ця мета не досягається за будь-яких умов, комерційна діяльність оцінюється як неуспішна і суб'єкт господарювання за відсутності фінансових резервів повинен її припинити. Поліпшення даної ситуації можливе лише за умови, забезпечення сільськогосподарського підприємства стимулювання внутрішніх механізмів формування прибутку на основі обґрунтованих управлінських рішень.

Багато науковців, таких як Ф.Ф.Бутинець, В.П.Галушко, О.Д.Гудзинський, Г.І. Кірейцев, Т.М.Ковальчук, П.Т.Саблук, В.К.Савчук, В.В.Сопко, С.І.Шкарабан та інші у своїх роботах досліджували питання формування й ефективного використання прибутку сільськогосподарським підприємством. Разом з тим значна частина проблем, що виникають внаслідок неефективного господарювання через прийняття непродуманих управлінських рішень, зумовлюють необхідність детального вивчення механізмів управління прибутковістю та пошуку його поліпшення, зокрема за рахунок використання переваг удосконаленої системи обліково-аналітичного забезпечення.

Метою статті є визначення особливостей формування прибутку овочевих підприємств та розгляд основних факторів впливу на формування прибутку підприємства при здійсненні його господарської діяльності.

Прибуток є узагальнюючим показником, тому дає можливість: оцінити ефективність діяльності фірми; визначити величину бази для оподаткування (чим менше прибуток, тим менші податки); прийняти рішення, пов'язані з вкладенням коштів у фірму; досягти мету власників - акціонерів (чим більше прибуток, тим багатше її власник [3]).

Галузь овочівництва в Україні в останні роки набуває все більшого розвитку. Сприятливі ґрунтово-кліматичні умови та зростання попиту на овочеву продукцію – основні чинники розширення виробництва в досліджуваній галузі. Зміна обсягів виробництва зумовлює зміну посівних площ.

В умовах конкуренції в овочівництві важливо знати і постійно підвищувати рентабельність продажу різних овочевих культур, яка дає уяву про ступінь їх цінової конкурентоспроможності, і на основі цього оцінювати галузеву структуру овочівництва й обґрунтовувати пропозиції щодо її удосконалення з метою підвищення економічної ефективності досліджуваної галузі [1].

Управління формуванням прибутку є складовою системою загального управління прибутком. Ця система виконує такі завдання: збільшення обсягу прибутку за рахунок збільшення обсягів виробництва або підвищення цін на продукцію; зниження витрат у процесі його формування; забезпечення стабільності в одержанні прибутку.

На формування прибутку як фінансового показника діяльності підприємства, що відображається у бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

Таким чином, основними показниками, що впливають на розмір прибутку, є обсяг реалізації продукції та її собівартість. Відповідно на зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції та її рентабельність. Але варто зауважити те, що зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції впливають також на собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати, витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції) [2].

Основною метою управління формуванням операційного прибутку підприємства є виявлення основних факторів, що визначають її кінцевий розмір, та пошук резервів подальшого збільшення її суми. Фактори – це елементи, причини й умови, які можуть розглядатися як рушійні сили економічних явищ, що відбуваються, і процесів, чия дія врешті знаходить віддзеркалення в рівнях, темпах зростання, абсолютних величинах конкретних показників або цілої групи економічних ознак.

Особливості формування прибутку розподіляються в залежності від сфери діяльності галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському звіті, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державний порядок: формування витрат на виробництво продукції, робіт, послуг: урахування і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

Таким чином, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають фінансові результати, ефективність його фінансово-господарської діяльності, сфера діяльності визначена законодавством, умови урахування фінансових результатів.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які не залежать від діяльності підприємства [4].

Фактори впливу на формування прибутку підприємства можна класифікувати таким чином:

- матеріально-технічні — використання більш прогресивних і економічних основних засобів і виробничих запасів;
- організаційно-управлінські — створення нових об'єктів господарської діяльності та інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень;
- економічні — пошук внутрішніх резервів господарської діяльності шляхом аналітичних досліджень;
- соціальні — забезпечення належних умов праці, відпочинку і підвищення кваліфікації персоналу;
- екологічні — виробництво екологічно чистої продукції та застосування безвідходних технологій;
- ринково-маркетингові — формування попиту покупців;

- господарсько-правові — формування державою довгострокової (стратегічної) і поточної (тактичної) економічної і соціальної політики, спрямованої на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому;

- адміністративні — організація державного управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання через державне замовлення, ліцензування, патентування і квотування, сертифікацію та стандартизацію, застосування нормативів та лімітів, регулювання цін і тарифів, створення інвестиційних, податкових та інших пільг, надання дотацій, компенсацій та субсидій.

Зауважимо, що прибуток овочевих підприємств залежить не тільки від внутрішніх факторів, які можуть впливати безпосередньо на підприємство, а й від зовнішніх, адже вони є суттєвими важелями впливу на формування прибутку підприємства. Так, П.Т. Саблук вважає: «...Економічний інтерес господарювання в аграрній сфері (як і в будь-якій іншій) значною мірою залежить від зовнішніх факторів, які в ринкових умовах кардинально змінили порядок формування доходів у сільськогосподарських підприємствах. Вимогою часу стала необхідність виробляти те, що можна продати й одержати необхідний прибуток». [5, с. 32].

У системі зовнішніх чинників пріоритетним є ціновий. Адже чим вища ціна на сільськогосподарську продукцію, тим більша виручка від її реалізації (за даної комерційної собівартості). А ціновий чинник значно впливає на останню. Тобто йдеться про ціни на ринку тих засобів виробництва, які купують аграрні підприємства. У нашій державі ціни на овочі формуються, в основному, на основі рівня поточних цін. Споживач може придбати схожий товар у конкурента, саме тому виробник не має змоги підняти ціну вище за ринкову. Адже продавцю не вигідно встановлювати ціну нижче ринкової. Такий метод ціноутворення спричиняє збитки у роботі аграрних підприємств, адже отримані грошові доходи не забезпечують покриття усіх витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Але найважливішим фактором росту прибутку є збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції. Та не менш важливим фактором є зниження рівня собівартості. Якщо зміни обсягу реалізації впливають на суму прибутку прямо пропорційно, то зв'язок між розміром прибутку і рівнем собівартості будується на зворотній основі. Чим нижча собівартість продукції, яка визначається рівнем витрат на її виробництво і реалізацію, тим більше прибуток, і навпаки.

Наголосимо на одній важливій обставині щодо собівартості продукції. Вартість усіх засобів виробництва, які купує сільгосптоваровиробник, має компенсувати йому покупець його продукції. Всі інші витрати компенсуються йому за умови, що витрати виробництва здійснюються з дотриманням суспільно необхідних витрат, тобто в суспільно нормальних умовах виробництва. Відповідно зростання цін на покупні засоби і предмети праці теоретично призводить лише до зростання собівартості й цін, а виробник від цього не несе ніяких втрат. Розмір його прибутку залишається незмінним. Проте партнери сільгоспвиробників із третьої сфери АПК, як і першої сфери, функціонують в умовах, наближених до монопольних чи олігопольних. Різниця лише в тому, що вони використовують монопольно низькі ціни щодо сільськогосподарських підприємств. Отже, для сільського господарства характерний диспаритет цін не тільки на «вході», але й на «виході». Тобто сільгоспвиробники купують засоби виробництва за монопольно високими цінами, а свою продукцію продають за монопольно низькими. Утворюється «стійкий диспаритет» («ножиці») цін щодо сільського господарства. Його наслідком є низькі прибутки та низький рівень рентабельності [6].

Також існують комплексні фактори, що відображають вплив певних тенденцій розвитку економіки на фінансові результати. Вони діють не самі по собі, а через окремі техніко-економічні фактори. Причому цей вплив може здійснюватись одночасно через кілька техніко-економічних факторів, тобто мати комплексний характер. До комплексних факторів,

які впливають на прибуток, належать: технічне вдосконалення виробництва, підвищення його ефективності, поліпшення якості продукції.

На нашу думку, поряд із розглянутими факторами формування прибутку слід досліджувати і специфічні фактори, до яких відносять леверидж, облікову політику. Леверидж в економіці визначається як чинник, незначна зміна якого може привести до суттєвих змін результативного показника, тобто це потенційна можливість впливати на прибуток шляхом відповідної зміни деяких факторів.

Виробничий леверидж надає можливість впливати на формування прибутку від основної діяльності за рахунок зміни обсягу виробництва або реалізації продукції (робіт, послуг) і питомої ваги умовно постійних та умовно змінних витрат у собівартості.

Тобто зростання обсягу виробництва (реалізації) зменшує рівень постійних витрат на одиницю продукції та збільшує прибуток на одиницю, що врешті відобразиться на обсягу та структурі основних та оборотних засобів і ефективності їх використання.

Таким чином, на формування фінансових результатів овочевих підприємств впливає безліч факторів, які відбивають усі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємств. При цьому недоцільно і неможливо поділяти ці фактори на основні та другорядні, адже кожен з них може як забезпечити високий рівень прибутку, так і спричинити істотні збитки.

Оцінювання ефективності діяльності підприємств щодо формування прибутку потрібно проводити за трьома напрямками:

а) оскільки прибуток виражає економічні відносини у процесі виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, то критерієм ефективності в цьому аспекті є оптимальне співвідношення засобів праці, предметів праці та затраченої праці;

б) у ході дослідження прибутку, який виражає фінансові відносини, ефективність діяльності щодо його формування на підприємствах варто характеризувати наявністю ефекту, який в умовах ринкової економіки представлений позитивним сальдо між доходами і витратами;

в) критерієм ефективності діяльності щодо формування прибутку на підприємствах як результату соціальних процесів варто вважати показник рівня забезпечення добробуту суб'єктів ринкової економіки, які мають фінансово-господарські зв'язки з цим підприємством.

З розвитком ринкових відносин з'являються нові фактори формування прибутку, які потребують врахування під час проведення економічного аналізу. Характерною негативною рисою сучасного становища підприємств є зростання їх дебіторської та кредиторської заборгованості. Дисбаланс між дебіторською та кредиторською заборгованістю перетворюється на важливий фактор формування прибутку. Враховуючи те, що частина підприємств України працює зі збитками, вимагає розгляду питання ефективності залучення банківських кредитів, виходячи з мінімуму збитків. Встановлено, що найбільший ефект від використання залучених коштів досягається на підприємствах, де є високою частка умовно-постійних витрат [7].

Основними факторами зростання результативності діяльності підприємств має діяльність власників і інвесторів підприємств по підвищенню ефективності вкладень коштів в активи підприємств, підвищення рівня завантаження виробничих потужностей і підтримання стабільного попиту на готову продукцію.

Таким чином, з огляду на вищезазначене можна зробити висновок, що існують різні способи впливу на прибутковість сільськогосподарських, зокрема, овочевих підприємств. До них можна віднести збільшення обсягу продажів, підвищення ціни на продукцію, що реалізується, зменшення змінних витрат на одиницю продукції, зменшення загальної суми постійних витрат. Значення прибутку в діяльності підприємства дуже важливе. Прибуток є головною метою, головною мотивацією і головним джерелом розвитку будь-якої підприємницької діяльності. Ефективне використання прибутку призведе в подальшому до збільшення активів підприємства, а створені резерви допоможуть підприємству вистояти у важкий час.

Література:

1. Логоша Р.В. Маркетингові дослідження ринку овочів в Україні / Р.В. Логоша // Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки № 4 (70) Том 2.- 2012.
2. Галушка О. Р. Особливості формування прибутку підприємства / О. Р. Галушка // Управління розвитком. - 2013. - № 14.
3. Костенко О.М. Формування прибутку в організаційно – правових формах господарювання / О.М. Костенко // Економіка АПК. - 2008. - № 2.
4. Попрозман О.І. Фактори формування прибутку підприємства та їхня роль / Попрозман О.І. // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць Вип. 6 (133) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. - К., 2012. - 250 с.
5. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4.
6. Мельник Л.Ю. Фактори впливу на прибутковість аграрних підприємств / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2010. – № 5.
7. Любушкин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Юнита, 2002.- 563с.

Mitskevych N.V.

Ph.D., assistant professor

Mitskevych D.I.

Jurist

Petro Mohyla Black Sea State University, Ukraine

RELEVANCE OF INVESTMENT POTENTIAL ENTERPRISES WIND ENERGY

Міцкевич Н.В.

к.е.н., доцент

Міцкевич Д.І.

юрист

Чорноморський державний університет імені Петра Могила, Україна

АКТУАЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ВІТРОЕНЕРГЕТИКИ

Розглянуто актуальність інвестиційного потенціалу підприємства, проаналізовано інвестиційний проект.

Ключові слова: вітроенергетика, енергозберігаючі технології, інвестиційний потенціал підприємства.

The article discusses the relevance of investment projects, analyzed the investment project

Keywords: wind power, energy saving technologies, investment potential business.

Інвестиційний потенціал виступає резервом розвитку напрямків діяльності підприємства, фінансової стійкості, покращення якості та конкурентоспроможності продукції, важливим фактором економічного зростання, що дозволяє на основі комплексного підходу проводити ідентифікацію можливостей підприємства, оцінювати ймовірності їх реалізації, визначати отримання оптимального результату [1]. Інвестиційний потенціал підприємства значною мірою зумовлений розвитком та рівнем ефективності використання фінансового, інформаційного, управлінського, інтелектуально-інноваційного, трудового потенціалів підприємства, можливістю вкладення капіталу з метою наступного його збереження, збільшення, підтримки. Сьогодні в Україні сформувався і динамічно розвивається ринок вітроенергетики, завдяки значній державній підтримці спостерігається інтенсивний розвиток вітроенергетичної галузі.

Проблема дослідження інвестиційного потенціалу підприємства вітряної енергетики є актуальною, потребує вдосконалення, розвитку, подальшого наукового пошуку.

Метою статті є узагальнення теоретичних засад інвестиційного потенціалу

підприємства.

Для підвищення енергоефективності та скорочення використання традиційних видів палива в Україні створено сприятливий інвестиційний клімат для компаній, що працюють у сфері розвитку альтернативної енергетики. З метою економії енергоресурсів розроблені програми прискорення темпів розвитку енергетики з використанням відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), збільшення їх складової в загальному енергобалансі країни. Тарифи електроенергії, отримані з використанням ВДЕ, є одними з найвищих у Європі, але введення різних пільг, прийняття «зелених» тарифів дозволило прискорити розвиток вітроенергетичної галузі. Для вітроустановок потужністю понад 2 МВт величина «зеленого» тарифу становить близько 11,3 євроцента за 1 кВт / год і буде діяти до 2030 року [2].

Саме через інвестиції почали розвиватися конкурентні переваги кожної місцевості, нарощуватися конкурентоспроможні виробництва. У 1994 році в Україні питання про перспективи розвитку вітроенергетики було переведено з площини наукових дискусій і технічних експериментів в площину прийняття практичних рішень щодо серійного виробництва вітроелектричних установок на українських заводах і будівництва вітроелектричних станцій на їх основі. 3 лютого 1997 року постановою Кабінету Міністрів України № 137 було прийнято державну «Комплексну програму будівництва ВЕС в Україні» і розпочато її виконання.

З метою стимулювання розробки, випуску, використання устаткування, що працює на нетрадиційних і поновлювальних джерелах енергії у Миколаївській області розроблено Програму, яка стала складовою частиною «Програми державної підтримки розвитку нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії і малої гідро - і теплоенергетики» (Програма НПДЕ). Метою програми є стимулювання розробки і випуск устаткування ПДЕ на підприємствах області, шляхом цільового фінансування з обласного бюджету, забезпечення надання податкових пільг підприємствам, фермерам, приватним особам при використанні устаткування, що працює на нетрадиційних і поновлюваних джерелах енергії, популяризація економічних, екологічних і соціальних переваг при використанні в якості джерела енергії НПДЕ. Система управління енергетичним балансом області повинна оперативно розв'язувати проблеми приведення сектора енергетики у відповідність зі стратегічними інтересами держави [3]. Рішення в сфері енергетики мають відповідати потребам споживачів, і водночас, бути засобами інноваційного розвитку національної економіки. Заходами та етапами виконання Програми передбачено підвищення енергоефективності Миколаївської області на 2010-2015 роки, затвердженої рішенням обласної ради [4].

Програмою затверджено створення в Миколаївській області товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «Вітряний парк Очаківський», основним видом діяльності якого є виробництво електроенергії з енергії вітру. В 2013 році розпочато будівництво трьох вітрових електростанцій з потужністю 105 МВт в Березанському районі, обсяг інвестицій – 260 млн. дол.

Створення ТОВ «Вітряний парк Очаківський» є прикладом ефективного інвестиційного проекту в сфері вітроенергетики. Інвестори з метою відбору для фінансування подібних проектів враховували державну підтримку енергозбереження, ринкові стимули, потенційні можливості вітроресурсів півдня України.

Реалізація інвестиційних проектів в енергозберігаючій сфері в Україні має ряд особливостей. Зокрема, для здійснення підприємницької діяльності ТОВ «Вітряний парк Очаківський» отримало ліцензію Національної комісії, що здійснює регулювання електроенергетики України (НКРЕ) серія АГ №578550 від 28 листопада 2011 року терміном дії до 27 листопада 2031 року.

Додатково було отримано право на застосування «зеленого» тарифу. «Зелений» тариф встановлюється постановою НКРЕ, розраховується щомісячно та публікується на офіційному сайті. Для виробників електричної енергії з енергії вітру «зелений» тариф становить 1,2277 грн/кВт-год. Реалізація електричної енергії відповідно до Договору між членами оптового ринку електричної енергії України від 16 листопада 1996 року (із змінами

та доповненнями) відбувається на оптовий ринок електричної енергії України, єдиний покупець – державне підприємство «Енергоринок».

Вітровий потенціал визначається національним вітроенергетичним кадастром, який включає показники швидкості вітру (середньорічні і середньомісячні), обумовлені результатами багаторічних наукових спостережень, повторюваність швидкості вітрових напрямків протягом року, місяця, доби.

ТОВ «Вітряний парк «Очаківський» розташований на території Миколаївської області і складається з двох вітрополів: Дмитрівського та Тузлівського. Дата початку генерації Дмитрівської вітряної енергостанції (ВЕС) - 01.02.2012р. Середньомісячна генерація складає більше 4 400 МВт – год. Загальна потужність вітряного парку становить 37,5 МВт. Протягом 2 років проводилися сертифіковані вимірювання вітру, середньорічна швидкість вітру складає більше 7 м/с. Для рентабельної експлуатації ВЕС нормативними документами вимагається середньорічна швидкість вітру більше 5 м/с, вітропотенціал Дмитрівського вітрополя складає більше 7 м/с.

В грудні 2011 року була запущена в експлуатацію перша черга вітроагрегатів. Сумарна потужність вітрополя становить 25 МВт, на якому розташовано 10 вітроенергетичних турбін типу FL 2500 (висота башти 100 м, діаметр вітроколеса 100 м, встановлена потужність 2,5 МВт) виробництва Fuhrländer AG (Німеччина). Компанія Fuhrländer виступила технічним спонсором проекту.

На даний момент найбільш продуктивною і економічно ефективною галуззю відновлюваної енергетики є вітроенергетика.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), в рамках інвестиційної Програми фінансування альтернативної енергетики в Україні (USELF), виступив інвестором першого вітроенергетичного проекту в Україні.

Програма обсягом 70 млн. євро була призначена для фінансування приватних проектів в галузі відновлюваної енергетики в Україні. У 2018 р. сумарну потужність вітроенергетичних станцій в Україні планується довести до 1,5-1,8ГВт.

Інвестиційний потенціал кожного окремо підприємства тісно пов'язаний з потенціалом інших підприємств, галузі, регіону, з утворенням загального інвестиційного потенціалу економіки.

Енергія вітру розглядається фахівцями як одне з найбільш перспективних джерел енергії, здатне замінити традиційні джерела. Запаси енергії вітру більш ніж у сто разів перевищують запаси гідроенергії усіх річок планети. Залучення інвестицій на регіональному рівні окрім суто економічних питань, дозволяє вирішити ще й соціальні та екологічні, адже зростання обсягів інвестування у виробництво сприяє збільшенню надходжень до бюджету та вирівнюванню економічного становища регіону. Виробництво електроенергії на основі відновлюваних джерел відрізняє простота циклів, що збільшує їх надійність, яка є одним з істотних факторів у загальній екологічній оцінці. У 2013 році сумарна встановлена потужність вітроенергетичного сектору України склала 371,2 МВт в порівнянні з 276 МВт в 2012 році, що відповідає темпам зростання галузі в розмірі 56%.

Вітроенергетика південного регіону представляється перспективним вкладенням інвестицій в силу природно-кліматичних факторів, а також з причини заходів державного регулювання, так 1 кВт/год електроенергії, виробленої з енергії вітру купується державою за 1,20-1,30 грн. Дорожче обходиться державі тільки сонячна електроенергія. Так Україна виконує взяті на себе зобов'язання забезпечити виробництво 20% електроенергії з альтернативних, відновлювальних джерел енергії.

Література:

1. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие / Гесць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І. та ін.; За ред. Гейця В. М. : Монографія. — Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. — 240 с.
2. Анджей Байцерович / Ветроэнергетика Украины: потенциал и перспективы развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.zamnoy.com>

3. Щодо вдосконалення територіально-організаційних механізмів стимулювання інвестиційної діяльності в Україні". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/897/>
4. Додаток до рішення обласної ради від 25.03.2011 року № 3. Програма економічного і соціального розвитку Миколаївської області на 2011-2015 роки.

Nesterenko O.S.

aspirant

Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

DETERMINE THE FACTORS THAT AFFECT THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Нестеренко О.С.

аспірант

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the author examine the concept of competitiveness factor, reviewed and analyzed existing classification criteria factors that affect competitiveness. The components of the macro factors - and micro. Also the direct and indirect factors of influence, consider offering a number of authors. Also, the author gives examples of how the impact factor for competitiveness.

Keywords: *competitiveness factors, some macro micro factors, factors of direct and indirect effects.*

В статті автором розглянуто поняття фактор конкурентоспроможності, розглянуті та проаналізовані існуючі класифікаційні ознаки факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства. Розглянуто склад факторів макро – та мікрорівня. Також розглянуто фактори прямого та непрямого впливу, які пропонують розглянути ряд авторів. Також автором наведені приклади, як саме впливають фактори на конкурентоспроможність підприємства.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, фактор, фактори макросередовища, фактори мікросередовища, товари субститути, фактори прямого та непрямого впливу.*

Рівень конкурентоспроможності підприємства завжди залежить від впливу різних факторів. Кожен фактор може мати позитивний або негативний вплив на конкурентоспроможність підприємства. Слід зазначити, що фактори можуть діяти мінливо і з різним ступенем впливу в різні моменти часу. Для одержання повної картини складових конкурентоспроможності підприємства необхідно чітко визначити і класифікувати всю сукупність факторів, що впливають на досліджувану категорію. Виявлення цих факторів, а також оцінка ступеню їх впливу на конкурентоспроможність підприємств дозволить визначити наявні резерви і сформулювати основні напрями підвищення конкурентоспроможності.

Фактор (лат. Factor «робить, що виробляє») - причина, рушійна сила будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі його риси

Загальноприйнятою класифікацією факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства є класифікація факторів за джерелами походження - фактори зовнішнього середовища (екзогенні) і фактори внутрішнього середовища підприємства (ендогенні). Проте існують і більш докладні системи класифікації факторів конкурентоспроможності підприємства [1, с.163]. Діяльність підприємства залежить від ряду факторів зовнішньої середовища, на які керівництво не може вплинути це: ресурси, споживачі, конкуренти, постачальники, законодавчі акти, економічні та інші умови. Дані фактори впливають на підприємство одночасно чи в різні періоди діяльності, посилюючи чи послаблюючи результуючий вплив.

Автори книги «Стратегічний менеджмент», мають інший підхід в розгляді факторів, які впливають на конкурентоспроможність фірми. Вони виділяють такий елемент, як ключові фактори успіху (КФУ) - це елементи, що забезпечують успіх компанії, іншими

словами, все, що сприяє підвищенню прибутку. До них відносяться такі фактори: технологічні (якість проведених наукових досліджень (особливо важливо у фармацевтиці, медицині, космічній та інших високотехнологічних галузях), інновації у виробничому процесі, розробка нових товарів, оволодіння сучасними технологіями, використання Internet); виробничі (низька собівартість продукції (економія на масштабі, ефект навченості), якість продукції (низький рівень браку, зниження потреби в ремонті), інтенсивне використання основних засобів (важливо в капіталомістких галузях), вигідне місцезнаходження підприємства (економія на витратах по транспортуванню), постійний приплив кваліфікованих кадрів, висока продуктивність праці (важливо для галузей, які потребують значних трудових ресурсів), низькі витрати на дизайн та оформлення продукції (зниження виробничих витрат), можливість виготовлення товарів на замовлення); збутові (широка мережа оптових дистриб'юторів (дилерів), широкий доступ до точок роздрібно́ї торгівлі, наявність власних точок роздрібно́ї торгівлі, низькі витрати реалізації, точне виконання замовлень споживачів, швидка доставка); маркетингові (швидка і зручна технічна підтримка, високий рівень обслуговування, точне виконання замовлень покупців (незначна кількість повернень і помилок), широкий вибір асортиментних груп (видів) товарів, висока кваліфікація торгового персоналу, привабливий дизайн (упаковка), гарантії для покупців (особливо в торгівлі за каталогами, електронної комерції, реалізації дорогих і нових товарів), якісна реклама); професійна підготовка (високий професіоналізм працівників (особливо в наданні фінансових і банківських послуг), ноу-хау в контролі якості продукції, дизайнерське майстерність (особливо в галузі високої моди і виробництві одягу; крім того, це один з факторів зниження виробничих витрат), досвід в певній технологічній області, розробка інноваційних та модернізація існуючих товарів, швидке впровадження нових товарів у виробництво організаційні можливості, досконалі інформаційні системи (особливо в авіаперевезеннях, оренду автомобілів, випуск кредитних карток, готельному бізнесі та ін.), швидка реакція на зміну ринкової ситуації (налагоджений процес прийняття рішень, швидке виведення нових товарів на ринок), використання Internet для ведення бізнесу, якісний менеджмент); інші КФУ (хороший імідж (репутація) компанії у покупців, загальні низькі витрати (не тільки виробничі), вигідне розташування (особливо в роздрібній торгівлі), доброзичливість всіх службовців, що контактують зі споживачами, доступ на фінансові ринки (особливо для молодих компаній в ризикованих або капіталомістких галузях).

Більшість авторів[2,3,4,5,6,7] вважає, що умовно зовнішню середу можна розділити на 2 рівні, які по різному впливають на підприємство.

- Фактори опосередкованого впливу – макрорівень, вони прямо не впливають на підприємство, а формують загальні економічні умови, тенденції, соціальні та політичні норми.
- Фактори прямого впливу на підприємство – мікрорівень, вони прямо зв'язані із з'ясуванням та розробкою цілей підприємства.

Фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства представлені на

рис 1.



Рис.1. Ієрархічна модель середовища діяльності підприємства

Макрорівень створює загальні умови знаходження підприємства у зовнішньому середовищі. Фактори, які відносяться до цього рівня не підконтрольні підприємству. Вони впливають на всі підприємства, та не характеризуються специфічними особливостями окремого підприємства. Фактори макрорівня, формують атмосферу, в якій знаходиться підприємство, його діяльність та успіх керівництва підприємства.

Макрорівень формують такі фактори як: політичні, економічні, соціокультурні, технологічні, географічні, правові, міжнародні та екологічні. Найбільш вагомим фактором макрорівня, на нашу думку, є економічний фактор. Стан економіки для підприємства грає важливу роль, оскільки саме стан таких показників, як рівень інфляції, спад чи ріст рівня безробіття, спадом промисловості, визначення циклу економічної кризи та інше. Вплив економічних факторів може мати як позитивний так і негативний вплив. Тому, для того, щоб успішно функціонувати на ринку, підприємству необхідно постійно проводити моніторинг складових даного фактору. Економічні фактори впливають на вартість спожитих ресурсів та можливість споживачів формувати свій попит. Якщо спостерігається тенденція затоварення ринку аналогічними товарами, то керівництво повинно зменшити кількість готової продукції т.д.

Також не менш важливим фактором є політичний. Прийняття тих чи інших законів чи лобіювання інтересів окремих підприємств також суттєво впливає на розвиток підприємства.

Географічні фактори також впливають на діяльність підприємства. Завжди перед виробниками стоїть такі питання – чи виробляти продукцію біля факторів виробництва, а потім готову продукцію доставляти до споживача, чи розміщувати виробництво неподалік від споживачів, а сировину доставляти. Для того, щоб правильно обрати варіант, необхідно провести ряд розрахунків, щоб зрозуміти який з перерахованих варіантів буде найбільш вигідним.

При розгляді групи технологічних факторів необхідно приділяти увагу тому, що технології виробництва постійно змінюються і для того, щоб бути конкурентоспроможним у своїй галузі, необхідно постійно удосконалювати чи змінювати технології. Проте, як показує практика, зміна технологій потребує великих капіталовкладень, хоча високі капіталовкладення характеризуються високою часткою віддачі. Дані технології мають високу ступінь морального зносу та професійної підготовки кадрів. Перспективи науково – технічного процесу складають не тільки потенціал галузі, а також формують її технічну динамічність[8, с.147]. У 2011 по відношенню до 2010 р. кількість заявок на видачу охоронних документів та отриманих охоронних документів у державному Департаменті інтелектуальної власності України зменшилось на 0,51 процентні пункти, та складає 8849 заявок, що пояснює низький процент інноваційної продукції.

Група соціально – культурних факторів показує динаміку та стан соціальних процесів: рівень кваліфікації кадрів, рівень мобільності населення, рівень бідності, освіти та соціальної стратифікації. Підприємство функціонує в соціальній сфері, тому прийняті установки, життєві цінності та традиції впливають на успішну діяльність підприємства. В умовах економічної нестабільності саме в соціальній сфері породжуються різні проблеми, які несуть серйозну загрозу діяльності підприємства.

Рівень зайнятості опосередковано впливає на конкурентоспроможність підприємства. Наприклад, при великому рівні безробіття керівництво підприємства може наймати працівників з вигодою для себе, тому що люди будуть залюбки йти на будь - яку заробітну платню, проте при великому рівні безробіття буде невеликий рівень попиту на продукцію. З іншої сторони працівники будуть з більшою віддачею працювати та будуть дорожити місцем.

Демографічний фактор. Станом на 2014 р. чисельність українців не тільки не зросла, а навіть зменшилась на 5,5 млн. чоловік, по відношенню до 2005 року, що негативно впливає на попит.

Екологічний. Фактор, який також впливає на конкурентоспроможність підприємства. Адже, якщо у підприємства великий рівень забруднення довкілля, то його рівень конкурентоспроможності зменшується по відношенню до аналогічних підприємств, які викидають в атмосферу меншу кількість шкідливих відходів.

Мікрорівень – постачальники, покупці, конкуренти та інтенсивність конкуренції. Згідно із запропонованою структурою С. Портера на підприємство впливають такі складові, які представлені на рис 2.

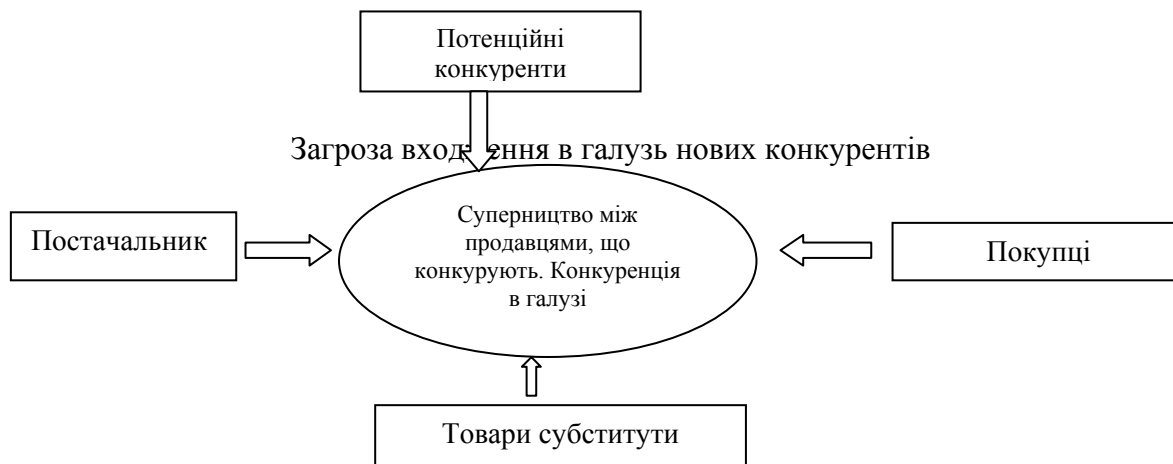


Рис. 2. Модель п'яти сил конкуренції [9,с.190]

Отже, як видно з рис. 2, для того, щоб бути успішним і конкурентоспроможним, керівництво повинно прораховувати вплив всіх факторів на підприємство та приймати зважені відповідні рішення.

До внутрішніх факторів відносять - діяльність керівництва та апарату управління підприємством (організаційна та виробнича структури управління, професійний рівень керуючих кадрів. Дані аспекти являються важливими, оскільки саме від професійності управляючих кадрів залежить успіх всієї компанії); система технологічного оснащення. Сюди входить і завантаженість обладнання та рівень його зносу. По даним Державного комітету статистики рівень зносу обладнання, в деяких галузях сягає до 70%, що негативно впливає на розвиток та конкурентоспроможність не тільки даного підприємства, а й країни в цілому [10]; сировина, матеріали та напівфабрикати. Якість та величина відходів впливають на конкурентоспроможність підприємства. У 2012р. від підприємств, узятих на державний облік територіальними органами Міністерства екології та природних ресурсів України, у повітряний басейн країни надійшло 4,3 млн.т. забруднюючих речовин (на 39,8 тис.т, або на 0,9% менше, ніж у 2011р. та у 2,2 рази менше порівняно з 1990р.

Різні автори приділяють увагу тим аспектам проблеми, які вважають найважливішим, Прядун В.В., розглядаючи міжнародні фактори конкурентоспроможності [11, с. 209], виділяє стратегію фірми і наявність різних видів ресурсів, звертаючи увагу на необхідність врахування також факторів конкурентоспроможності продукції, що випускається у країні базування. Урванова Т.А. [12; с.49], проводячи дослідження факторів конкурентоспроможності продукції, пропонує користуватися досвідом експертів, що є абсолютно логічним, адже краще самих підприємців їхні проблеми ніхто не знає. При цьому питання експертної оцінки факторів конкурентоспроможності авторку цікавило з двох точок зору порівняльної оцінки деякого гіпотетичного товару і реального товару, що виробляється на досліджуваних підприємствах.

Мартиненко М.М. і Чернега В.В. виділяють наступні групи факторів [13, с. 90]: ресурси (фінансові, людські, природні); правова система (податки, пільги, закони, державні програми); налагоджена система управління (ідеї, партнери, працівники); віртуальні інформаційні та управлінські технології; міжнародна стандартизація, інтеграція; інвестиції; світові позиції (маркетинг, конкуренція); якість (продукції, послуг, управління); витрати на НДДКР (підприємством, державою); виробництво (ціни, витрати, технологія, техніка, висока

кваліфікація кадрів). Виділені у цій роботі групи факторів є дещо розпорошені, а наповнення часто є неоднорідним. І хоча останнє подекуди може бути віднесене і до попередньої градації (наприклад, розповсюдження товару), вона більшою мірою відображає об'єкт розгляду, ніж дана.

Прядун В.В. відносить «до головних факторів, що визначають конкурентоспроможність компанії» такі, [11, с. 209]: стратегія фірми; наявність ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових); наявність інноваційного потенціалу, ефективність менеджменту. В даному випадку навпаки, акцент зроблено на управлінському аспекті, а складові ринкової активності не враховано взагалі. Проте слід підкреслити, що дуже влучно наголошено на необхідності мати інноваційний потенціал. Дійсно, це суттєвий фактор розвитку, а відтак і конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1

Класифікація факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства

Класифікаційна ознака	Види факторів
Залежно від місця виникнення (по відношенню до конкурентного середовища)	- внутрішні (виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх факторів безпосередньо залежить від діяльності підприємств-складових конкурентного середовища, стану їх ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо) - зовнішні (виникнення та інтенсивність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємств і обумовлюється станом зовнішнього середовища)
Залежно від сфери походження	-наукові, -техніко-технологічні, -управлінські, - економічні, - соціально-демографічні, - географічні, - екологічні, - політичні.
За характером спеціалізації	- загальні (здійснюють вплив на усі складові конкурентного середовища без винятку), - специфічні (здійснюють вплив на складові конкурентного середовища, що діють в межах, наприклад, певної галузі, або певного регіону, або тих, що діють на конкретному ринку), - індивідуальні (зміни лише окремої складової конкурентного середовища)
За тривалістю дії	- постійні - тимчасові
Залежно від ступеню корисності	- стимулюючі (фактори, що сприяють підсиленню конкурентних позицій і стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємства), - дестимулюючі (фактори, що здійснюють негативний вплив на конкурентні позиції підприємства і стримують процес зростання його конкурентоспроможності)
Залежно від рівня взаємообумовленості	- природні (первинні) фактори- це природні ресурси, географічне положення, - похідні (вторинні) – це техніка, технологія, економічна середовище та ін
За ступенем можливого контролюючого впливу з боку держави і підприємства	- неконтрольовані державою; -контрольовані державою, неконтрольовані підприємством; - контрольовані підприємством

Виділяють також наступні «основні фактори» [12, с. 39]: імідж фірми; концепція продукту, на якій базується діяльність фірми; якість продуктів; рівень диверсифікації виробничо-господарської діяльності, розмаїття номенклатури продуктів; загальна ринкова доля основних видів бізнесу; фінанси (власні і залучені); ринкова ціна (з урахуванням можливих знижок і націнок) — мабуть йдеться про ціну бізнесу; потужність науково-дослідницької і конкурентоспроможної бази; потужність виробничої бази (кількість зайнятих, основні фонди, рівень та ефективність використання); передпродажна підготовка; ефективність збуту (канали товароруку); ефективність стимулювання збуту (робітників, споживачів); рівень рекламної діяльності; рівень після продажного обслуговування; політика фірми у зовнішньому

підприємницькому середовищі (здатність фірми керувати своїми відносинами з державною і місцевою владою, суспільними організаціями, ЗМІ, населенням та ін.).

Зазначені характеристики досить вичерпно окреслюють можливості підприємства з досягнення конкурентоспроможності. До того ж бачимо, що інноваційний потенціал вже напряду названо «конкурентоспроможною базовою», очевидно, з натяком на те, що дедалі підприємства зможуть вистояти, маючи лише інноваційне підґрунтя.

На нашу думку, найбільш прийнятною є класифікація факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства наведена у табл.1.

Як видно з даного розділу, досі не існує чітка класифікація факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства. У роботі були представлені основні бачення економістів – науковців. Проте необхідно зробити висновок, що всі фактори в відповідних пропорціях впливають на конкурентоспроможність підприємства. Саме вміння визначити, які з них впливають позитивно та підсилюють діяльність підприємства, являється головним завданням керівництва. Не менший вплив на галузь робить і державне регулювання конкуренції в галузі, втручання держави не завжди відіграє позитивне значення, впровадження мита на імпорту продукцію – підтримує вітчизняного виробника, але робить його беззахисним на світовому ринку.

Література:

1. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса.: Монография.-Х.:ИД «ИНЖЭК», 2007.- 376 С
2. Герчикова І.Н. Менеджмент.-М.:Банки та біржи;ЮНІТІ,1995.-480 с.
3. Мескон М.Х. Основи менеджмента /Альберт М., Хедоури Ф.[пер.з англ].-М.:Діло,1992.-720 с.
4. Пономаренко В.С. Механізм управління підприємством: стратегічний аспект.-Харків.-2002.-152
5. Градов О.П. Стратегія та практика антикризового управління фірмою / Г.І. Кузина.-СПб.:Спец.літ-ра, 1996.-510 с.
6. Шершньова З.Є.Стратегічне управління: [для студ. Вищ.навч.закл.].-К.: 2004.-699 с.
7. Економічна стратегія фірми:[зб. Наук. Праць/ наук. Ред. А.П. Градова].-СПб: спец. Літ-ра, 1999.-589 с.
8. Державний комітет статистики. – 2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Портер М. Є. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів.-К.: Основи, 1998.-392 с.
10. Державний комітет статистики. – 2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Прядун В.В. Міжнародні фактори конкурентоспроможності фірми в мовах глобалізації // Вісник Київського Національного університету ім. Тараса Шевченка.-2002.-№57 С. 209-212
12. Урванова Т.А. Исследования факторов конкурентоспособности продукции // Маркетинг и реклама.- 1999.-№3-4.-С. 48-51

Nikitchenko T.O.

Postgraduate

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

CHANGE MANAGEMENT OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Нікітченко Т.О.

аспірант

Національний університет біоресурсів та природокористування України

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article the author attempts to formulate the concept of "change management" strategic development based on generalizations common interpretations in the literature.

Key words: *management, changes, strategy, enterprise, agriculture.*

У статті автором зроблена спроба сформулювати поняття "управління змінами» стратегічного розвитку на підставі узагальнення розповсюджених в літературі тлумачень.

Ключові слова: стратегічний розвиток, сільське господарство, стратегія, управління, управління змінами.

Постановка проблеми. Сільськогосподарським підприємствам, які функціонують в досить мінливому середовищі і прагнуть бути конкурентноздатними і мати переваги на ринку, необхідно дотримуватися комплексного плану управління своєю діяльністю, що називається стратегією. Ретельно сформульована стратегія дає можливість сільськогосподарським підприємствам чітко дотримуватись цілей та поставлених задач. Проте неможливо передбачити всі складнощі, які виникнуть на шляху її реалізації. Вчасне реагування і впровадження змін на підприємстві допоможе уникнути можливих втрат і зберегти його подальший стратегічний напрям розвитку. Таким чином, важливим завданням для керівництва сільськогосподарського підприємства є ефективне управління змінами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В науковій літературі питання управління змінами досліджується такими зарубіжними і вітчизняними вченими як: Друкер П., Дж.Коттер, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Гайдей О.О., Іванченко О. В., Савченко О.Р., Садеков А.А., Воронков Д.К., Бауліна Т.В. та ін.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних положень поняття «управління змінами», розкритті суті та визначенні етапів процесу управління змінами в контексті стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні сільськогосподарські підприємства функціонують в умовах високої нестабільної ситуації в економіці України. Щоб вижити підприємствам просто необхідно поліпшувати свою продукцію, удосконалювати виробничу та управлінську діяльність, вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Тобто, системні зміни в роботі сільськогосподарського підприємства набувають все більшого значення. Зміни є необхідною умовою стратегічного розвитку підприємства, а тому постає необхідність удосконалювати управління підприємством з використанням концепції управління змінами.

Стратегічний розвиток підприємства передбачає чіткість поставлених цілей, завдань та механізмів його реалізації. Термін «стратегічний розвиток» в економічній літературі усе частіше розглядається як ціленаправлені дії керівників підприємств різних профілів та форм.

Український вчений-економіст Л.Довгань під стратегічним розвитком розуміє «...довготерміновий якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей» [8]. Стратегічний розвиток підприємств полягає в зміні якості його діяльності в результаті ланцюга послідовних переходів підприємства з одного стратегічного стану в інший, відображаючи безперервність трансформацій. Причому ефективний стратегічний розвиток підприємства характеризується тим, що в ході постійного переходу від одного стану до іншого відбувається поліпшення його якості, забезпечується стійкий розвиток. [14].

Для ефективного стратегічного розвитку підприємству необхідно дотримуватися чіткого комплексного плану дій, який визначає основний напрям його діяльності на перспективу. Таким планом є стратегія.

Стратегією є напрям діяльності підприємства на великий проміжок часу, що забезпечує сталий розвиток підприємства в середовищі, яке динамічно змінюється, на основі конфігурації елементів організаційного, людського та клієнтського капіталу з метою виконання очікувань зацікавлених сторін [19].

Артур А.Томпсон-мол. вважає, що стратегія підприємства це комплексний план управління, основною задачею якого є зміцнення положення компанії на ринку, залучення та задоволення споживачів, успішну конкуренцію та досягнення глобальних цілей [17]. Без ретельно сформульованої стратегії діяльність організації втрачає сенс, знижується конкурентоспроможність, веде до внутрішнього застою та погіршення результатів. Такої ж думки дотримуються і Мескон, Хедоурі, Альберт [13], які зазначають, що стратегія – це

детальний усесторонній комплексний план, призначений для забезпечення виконання місії організації та досягнення її цілей. І. Ансофф [1] під стратегією розуміє системний підхід, що забезпечує складній організації збалансованість та загальний напрям зростання.

Стратегія підприємства є однією з найважливіших складових стратегічного управління і розглядається як довгостроковий перспективний якісно визначений напрям розвитку підприємства, який стосується сфери його діяльності, системи внутрішніх зв'язків, а також розвитку відносно зовнішнього середовища та ін., що приводить підприємство до цілей. Стратегія не є самоціллю, вона має приносити результати [18].

Управління змінами має бути невід'ємним елементом загальної стратегії менеджменту підприємств, що функціонують в умовах перехідної економіки, особливо для підприємств, що перебувають у стані кризи або існує великий розрив між результатами і цілями. Для визначення поняття «управління змінами» слід детальніше розглянути що таке управління.

Управління в узагальненому вигляді трактується як процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, який змінює режим існування системи, в якій вони діють [6]. Цієї ж думки дотримується і інший автор, який розглядає поняття «управління» як цілеспрямований, систематичний вплив на персонал у процесі його діяльності. Управління – це насамперед «вплив», що підкреслює владний характер цього роду діяльності [12]. Друкер П. вважає, що управляти підприємством означає управляти на основі поставлених цілей. Тобто мистецтво управляти означає відповідальність за намагання сформувати певне економічне середовище, за планування, ініціювання та проведення необхідних змін в цьому економічному середовищі, за намагання позбавитися від обмежень, які позбавляють свободи дій підприємця різними економічними обставинами [9].

Концепція управління змінами охоплює всі заплановані та контрольовані зміни в галузі стратегії, оперативних процесів, структури і культури підприємства.

В науковій літературі існує дуже багато визначень терміну «управління змінами». Наприклад, Гайдей О.О. розглядає управління змінами як процес постійного коригування напрямку діяльності підприємства, модифікації поведінки її працівників в умовах змін [5]. Автор [15] зазначає, що управління організаційними змінами це - процес, який необхідний для організації, щоб визначити нові потреби ринку, обмеження навколишнього середовища, тип основної стратегії або оперативних ініціатив для максимізації результатів, спланувати, реалізувати й оцінити ініціативи відповідно до нових умов зовнішнього середовища, де функціонує організація. Термін «управління змінами» необхідно розглядати як цілеспрямований вплив на пристосування певної системи та її окремих суб'єктів до умов внутрішнього та зовнішнього середовищ, що змінюються [7].

Управління змінами – це здійснення організаційних змін за допомогою проведення в організації (або її підрозділу), через усвідомлення необхідності змін, ініціацію, здійснення перетворень і контроль над результатами [17].

Воронков Д.К. [4] розглядає управління змінами за допомогою системного підходу. Під системою управління змінами на підприємстві автор розуміє цілісний комплекс ієрархічно впорядкованих і взаємопов'язаних прямими і зворотними зв'язками компонентів, які здійснюють управління змінами на підприємстві та мають особливу єдність із зовнішнім середовищем.

Основним в управлінні підприємством та змінами є системний підхід. Відповідно до нього підприємство розглядається як відкрита система, яка має зв'язки в усіх підсистемах. Особливо важливим цей підхід є при виникненні нових проблемних ситуацій, з якими підприємство раніше не зустрічалося, що зокрема, обумовлює доцільність його застосування при управлінні змінами підприємства [4].

Проаналізувавши існуючі визначення «стратегічний розвиток», «управління», «управління змінами», пропонуємо власне конкретизоване визначення *управління змінами стратегічного розвитку підприємства: це безперервний процес аналізу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на підприємство, визначення, передбачення, планування і впровадження змін на підприємстві, що здійснюється на основі системного підходу та*

сприяє досягненню поставлених цілей і забезпечує перехід підприємства від одного стратегічного стану в інший.

Вперше система управління змінами була запропонована Куртом Левіном у 1951 році, яка включає три етапи: розморожування – зміна – заморожування. Дана модель передбачала суворий контроль за дотриманням плану змін, розглядала підприємство як механізм.

Л.Грейнер розробив модель процесу успішного управління змінами, що складається з 6 етапів. Шість етапів моделі характеризують, з одного боку, вплив на структуру управління (органи влади), з іншого – реакцію владних структур на цей вплив та розробку певної протидії.

Сучасні науковці також пропонують модель управління змінами в організації, розглядаючи останню як відкриту соціально-економічну систему. В даній моделі ключову роль в ефективному управлінні змінами віддають керівникам і команді топ-менеджерів [16].

Таблиця 1

Основні концепції управління змінами

Автор	Суть (основні положення)
К.Левін [4]	Включає три етапи: розморожування – зміна – заморожування. 1. «Розморожування». На цій стадії члени організації одержують інформацію про реальний стан справ для того, щоб «струснути» їх і спонукати до усвідомлення необхідності змін. Тут же повинна бути подана інформація про методи реформ і їх можливі наслідки. 2. Рух. На даній стадії виконуються заплановані заходи для зміни поведінки працівників і відділів. 3. «Заморожування». Тут здійснюються заходи, спрямовані на зміцнення того, що змінили. Співробітники повинні переконатися в ефективності нового, прийняти нові методи, підтримати їхнє використання
Л.Грейнер [2]	- тиск і спонукання (осмислення керівництвом необхідності змін) - посередництво і переорієнтація уваги (сприйняття нових точок зору зовнішнього консультанта) - діагностика та усвідомлення (визначення справжніх причин виникнення проблем) - знаходження нового рішення та зобов'язання по його виконанню - експеримент і виявлення (поступове впровадження змін та контроль за їх сприйняттям) - підкріплення та згода (мотивація працівників для згоди на нововведення)
Дж.Коттер [11]	Основні елементи етапів змін складаються з переконання працівників щодо необхідності змін, створення команди реформаторів, розробки й пропаганди нового бачення перспектив майбутніх ринків й визначення стратегії їх завоювання, забезпечення умов для широкої участі персоналу в перетвореннях. Значну увагу приділено отриманню швидких результатів, закріпленню успіхів для поглиблення процесу змін й їх закріпленню в корпоративній культурі.
І.Ансофф [1]	У ході стратегічних змін відбувається зміна трьох важливих компонентів: а) стратегії, що дасть нову продукцію й нові ринки; б) компетенції управління, що включає систему, структуру, уміння й знання, навички; в) поведінки персоналу, включаючи норми, поняття, цінності, моделі світу й розподіл влади. Послідовність впровадження змін: Стратегія – Система – Поведінка.

Більшість науковців розглядають управління змінами як процес, виокремлюючи етапи останнього (таблиця). Тому, узагальнивши основні моделі управління змінами, ми виділимо етапи процесу управління змінами в контексті стратегічного розвитку підприємства:

- аналіз зовнішнього середовища;
- усвідомлення керівництвом необхідності змін відповідно до визначеної стратегії підприємства;
- визначення цілей змін;
- вибір тактики та інструментів здійснення змін;
- ознайомлення працівників з ключовими моментами перетворень;
- розподіл завдань;
- подолання опору змінам, врегулювання конфліктів, мотивація персоналу;
- проведення змін;

- оцінка результату;
- порівняння досягнутого результату із запланованим;
- зворотній зв'язок (корегування змін, цілей або стратегії підприємства).

Особливістю даного управління є: бачення довгострокової перспективи, передбачення якісних змін в середовищі; дане управління не може бути набором конкретних правил і схем, воно більшою мірою засноване на інтуїції керівництва; велика ймовірність негативних наслідків від помилок стратегічного передбачення [3]. При стратегічному управлінні визначаються і здійснюються дії підприємства в теперішньому часі, що забезпечать йому відповідне майбутнє, а не розробляється план того, що організація повинна і буде робити в майбутньому.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши теоретичну базу щодо управління змінами на підприємстві, запропоновано власне визначення управління змінами стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств, визначено його особливості і конкретизовано етапи процесу управління змінами. Все це створює підґрунтя для подальших досліджень управління формуванням системи змін в залежності від стадії життєвого циклу, від обраного типу поведінки підприємства та визначення методики оцінки результативності управління системними змінами на підприємстві.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер.с. англ. / Науч. ред. и предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Бауліна Т. В. Управління процесом організаційних змін підприємств в умовах перехідної економіки : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка та управління підприємствами» / Т. В. Бауліна. – К., 2004. – 20 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление : Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004. – 296 с.
4. Воронков Д. К. Управління змінами на підприємстві: теорія і прикладні аспекти : [монографія] / Д. К. Воронков. – Х. : ВД «Інжек», 2010. – 340 с.
5. Гайдей О.О. Управління змінами на підприємстві. Режим доступу <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/13-3-19-2012.pdf>
6. Дейнека О. Г. Теоретичні підходи до процесу управління підприємством [Електронний ресурс] / О. Г. Дейнека, К. А. Руссова, А. В. Михалко // Збірник наукових праць Української державної академії залізничного транспорту . - 2013. - Вип. 135. - С. 143-147.)
7. Дзяна С. Р. Теоретичні засади управління змінами в сучасних умовах [Електронний ресурс] / С. Р. Дзяна, Р. Б. Дзяний // Ефективність державного управління . - 2013. - Вип. 34. - С. 31-40. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efdu_2013_34_5.pdf
8. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посібник / Л. Є Довгань, Ю. В.Каракай, Л. П.Артеменко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
9. Друкер Пітер. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Пер. с англ. В.С Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
10. Іванченко О. В. Управління змінами та інноваціями в АПК [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / Іванченко Олександр Васильович ; Національний аграрний ун-т. - К., 1998. - 177 л. - л. 164-172.
11. Коттер Джон П. Впереді перемен М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2011. — 256 с.: ил.
12. Лала О. М. Оцінка якості системи управління підприємством Монографія. – ПОЛТАВА. РВВ ПУСКУ 2008.- 165 с.
13. Мескон Майк. Основы менеджмента / Мескон Майкл, Альберт Майкл, Хедоури Франклин. Пер. с англ.–М. : Издательство“Дело”, 1997. – 704 с.
14. Міщенко А.П. Стратегічне управління. Навчальний посібник. (Видання друге) Дн-ськ.: Вид-во ДУЕП, 2007, - 332 с.
15. Прокопенко Дж. Менеджмент организационных изменений в аппарате управления государственными структурами. - К.: МЦРПМ, 2003. - 122с
16. Савченко О.Р. Управління змінами в сучасних соціально-економічних системах / Актуальні проблеми економіки. - №3(129) -2012р.- С.19-24
17. Садеков А.А. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами: навч.посіб для студ. спец 8.050107, 7.050107 ден. і заоч.форм навчання / А.А.Садеков, О.Ю. Гусєва. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 414 с.)
18. Стратегія підприємства : підручник / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі, О. В. Ревенко; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : ІНЖЕК, 2009. - 560 с. - Бібліогр.: с. 548-557. - укр.

19. Чала О. В. Сутність стратегії управління підприємством в контексті економіки знань [Електронний ресурс] / О. В. Чала, Л. В. Ричкова // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Сер. : Економічні науки . - 2013. - Т. 16, № 1-2. - С. 38-47. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VMSU_econ_2013_16_1-2_8.pdf

Odarenko O.V.

State university of telecommunications, Kiev, Ukraine

"NEW CONSUMERS": ACTUAL RISK-ENVIRONMENT FOR THE TELECOMMUNICATION COMPANIES

Одаренко О.В.

Государственный университет телекоммуникаций, г. Киев, Украина

«НОВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ» АКТУАЛЬНАЯ РИСК-СРЕДА ДЛЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

In article the phenomenon of the "new consumers" generating actual risks for the companies of the market of telecommunications is considered. It is specified absence of scientific attention to this phenomenon. Author's definition of "new consumers" in the context of marketing of telecommunications is given. Specifics of consumer inquiries of this audience are formulated. Are analysed risk intension of new consumer audience.

Key words: *infocommunication technologies, companies of the market of telecommunications, risk, risk management, marketing of telecommunications, behavioural economy, "new consumers", telecommunication service.*

В статье рассмотрен феномен «новых потребителей», генерирующих актуальные риски для компаний рынка телекоммуникаций. Указано на отсутствие научного внимания к данному явлению. Дано авторское определение «новых потребителей» в контексте маркетинга телекоммуникаций. Сформулирована специфика потребительских запросов данной аудитории. Проанализированы риск-интенции новой потребительской аудитории.

Ключевые слова: *инфокоммуникационные технологии, компании рынка телекоммуникаций, риск, риск-менеджмент, маркетинг телекоммуникаций, поведенческая экономика, «новые потребители», телекоммуникационная услуга.*

Постановка проблемы. Длительное время проблематика рисков в реальном секторе экономике и управление ими оставалась вне поля зрения аналитиков. Приоритет принадлежал исследованиям риск-менеджмента в финансово-банковской сфере. В период глобального финансово-экономического кризиса 2008-2011 гг. и в пост-кризисный период 2012-2014 гг. компании реального сектора экономики, в частности телекоммуникационные, в полной мере ощутили последствия пренебрежения вопросами управления рисками. Однако бурный рост структур риск-менеджмента в реальном секторе экономики в пост-кризисный период не всегда сопровождался анализом методологических оснований риск-менеджмента и поиском инструментария, адекватного бизнес-процессам. Приоритет был отдан математическим процедурам анализа и интерпретации риска, тогда как психологические и культурологические аспекты риск-менеджмента оставались в тени.

Компании рынка телекоммуникаций, реализовывая с середины 2000-х гг. парадигму корпоративного риск-менеджмента также сделали упор на практическое применение математических методов анализа рисков, в результате чего вне поле зрения остались изменения самой природы ведения бизнеса в условиях глобальной экономической неопределенности. И только в конце 2000-х гг. развитие теории и практики было отмечено обращением к анализу социокультурных аспектов функционирования риск-менеджмента, в частности психологическим принципам рискованного поведения менеджеров. Данное направление исследования получило реализацию в рамках поведенческой экономики. В то же время, по отношению к потребителям телекоммуникационных услуг имеет место так называемый «горизонт привыкания». Бытует стереотип об устойчивости потребительских предпочтений. Стереотип весьма опасный, так как он не отражает реальной картины потребительского спроса. Технологический цикл в сфере телекоммуникаций в 2000-х гг. существенно сократился, что не могло не сказаться на «сроке жизни» услуг (некоторые аналитики говорят всего лишь о 6 месяцах жизни актуальной телекоммуникационной

услуги) и потребительских предпочтениях на рынке телекоммуникаций. Такая динамика уже сама по себе является источником рисков для компании рынка телекоммуникаций, однако исследования рисков природы потребительских предпочтений, трансформации потребительской аудитории телекоммуникационных услуг в рамках риск-менеджмента практически не осуществляются.

Анализ последних исследований и публикаций. Естественно, в информационно-аналитических отчетах, посвященных развитию телекоммуникаций, делается акцент на изменениях потребительского спроса, однако рассмотрение данной темы подчинено тематике отчетов, что не позволяет выявить новые специфические категории описания современного рынка телекоммуникаций. Чтобы не быть голословными, укажем, к примеру, на такие информационно-аналитические материалы, как обзоры телекоммуникационных рынков, осуществляемые компанией J'son & Partners Consulting (размещены на веб-сайте по адресу http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/). В обзорах «Новые тренды в мобильной связи: виртуализация сетевых функций (Network Functions Virtualization, NFV) и концепция программно-конфигурируемой сети (Software defined networking, SDN)» (http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/novye-trendy-v-mobilnoy-svyazi-virtualizatsiya-setevyh-funktsiy-network-functions-virtualization-nfv-i-kontseptsiya-programmno-konfiguriruemoy-seti-software-defined-networking-sdn); «Сети 4G LTE и перспективы появления и развития сетей мобильной связи пятого поколения (5G)» (http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/seti-4g-lte-i-perspektivy-poyavleniya-i-razvitiya-setey-mobilnoy-svyazi-pyatogo-pokoleniya-5g); «Тенденции и перспективы развития мирового рынка инфраструктуры беспроводной связи (2G, 3G, LTE, WiMAX, Wi-Fi), 2012-2017 гг.» (http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/tendencii_i_perspektivy_razvitiya_mirovogo_rynka_infrastruktury_bespроводnoj_svyazi_2g_3g_lte_wimax_wi-fi_2012-2017_gg/) лишь косвенно упоминаются потребительские предпочтения в сфере телекоммуникаций. Акцент сделан на основных технологических трендах телекоммуникационного рынка.

Также о динамике потребительского спроса на рынке телекоммуникаций свидетельствуют разнообразные социологические опросы, проводимые, зачастую, по заказам телекоммуникационных компаний. Однако мы не найдем специального исследования, в котором был бы воссоздан «портрет» потребителей телекоммуникационных услуг и сервисов, «портрет», отображающий реалии развития рынка телекоммуникаций последних лет.

Для украинского рынка телекоммуникаций данная проблема тем более актуальна, ввиду разгоревшейся в последнее время дискуссии о переходе к 3 G (для Европы – к 4 G). Переход на новую технологическую платформу должен сопровождаться тщательным исследованием спроса и пониманием новых специфических запросов клиентов, выражаемых формулой «доступ к телекоммуникационной услуге 24 часа 7 дней в неделю в любой точке Земли». Создание «портрета» потребителей современных (в отличие от традиционных) телекоммуникационных услуг представляется нам актуальной задачей для украинского национального регулятора рынка телекоммуникаций – Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере связи и информатизации, а также для подразделений риск-менеджмента телекоммуникационных компаний. Необходимы также экономические исследования, посвященные данной проблеме. Парадокс заключается в том, что сложность процессов на рынке телекоммуникаций заставляет говорить исследователей «в общем», а не о конкретных потребителях телекоммуникационных услуг.

Формулирование проблемы. Иными словами, по крайней мере для украинской экономической науки актуальной задачей является анализ образа современного потребителя телекоммуникационных услуг с точки зрения генерации рисков для телекоммуникационных компаний. Объектом такого исследования должны стать «новые потребители», появившиеся в результате реализации компаниями рынка телекоммуникаций в конце 2010-х гг. новых технологических и бизнес-стратегий. Предметом исследования –

сущностные особенности данной категории потребителей. На основании математических и аналитических методов и процедур можно проанализировать информацию, которая позволит реализовать цель исследования. А именно, изучить риски для телекоммуникационных компаний, продуцируемые «новыми потребителями».

Изложение основного материала исследования. Ввиду ограниченного объема данной публикации остановимся на основных аспектах проблемы. Прежде всего, нам представляется необходимым дать определение понятия «новые потребители». Данное понятие является авторским, в научной литературе и аналитических публикациях оно не встречается. Категория «новые потребители» отображает динамику потребительских установок и спроса в условиях внедрения в 2010-х гг. телекоммуникационными компаниями новых технологий и бизнес-моделей. В новых бизнес-моделях телекоммуникационных компаний конкурентные преимущества обеспечиваются не только и не столько снижением капитальных или операционных расходов или сокращением персонала, а за счет сетевой структуры организации, которая предусматривает горизонтальные связи в компании. А также обновленную маркетинговую политику на основании технологии провокационных продаж, ориентированной на слом ментальных представлений и стереотипов клиентов с учетом типологических характеристик клиента первого десятилетия 2010-2014 гг.

«Новые потребители», на наш взгляд, рассматриваются как актуальный риск-фактор для компаний телекоммуникационного рынка. Управление данным фактором является одной из задач современного риск-менеджмента. Привлечение и удержание клиентов является одной из важнейших задач как доминирующих игроков телекоммуникационного рынка, так и новых (небольших) компаний. Сформировалось устойчивое мнение, что в среднесрочной перспективе, с точки зрения планирования стратегии развития, привлечение новых клиентов является ведущим направлением в деятельности отделов маркетинга новых телекоммуникационных компаний. Ведь бизнес-успех на рынке и перспективы развития напрямую зависят от динамики потребительских интересов клиентов. Для более зрелых участников рынка, компаний же с «историей» и устоявшейся репутацией основным приоритетом бизнес-планов является сохранение прибыльных клиентов.

Одним из эффективных направлений адаптации телекоммуникационных компаний к современным экономическим реалиям является усовершенствование маркетинговых стратегий и обучение персонала, задействованного в цикле продаж. Однако следует учесть, что стандарты индустриального общества не работают на современном телекоммуникационном рынке и не определяют структуру клиентской базы, практик ее формирования, а также содержание прогнозов потребительского спроса на телекоммуникационные услуги. Смена экономических моделей - переход к «креативной экономике», «сетевой экономике», внедрение новых инфокоммуникационных технологий и услуг, формирование новых бизнес-моделей существенно видоизменили структуру клиентской аудитории телекоммуникационных компаний.

Анализ научной литературы и практических работ в сфере маркетинга телекоммуникаций и риск-менеджмента, в частности работ немецких маркетинговиков - Эдгара К.Геффроя (Edgar K.Geffroy), Клаудиса А.Шмитца, Мадлен Лабренц, позволяет говорить о появлении в конце 2000-х - начале 2010 гг. категории так называемых «новых потребителей/клиентов», позволяющих как расширить клиентскую базу телекоммуникационных компаний, так и существенно видоизменить политику компаний в отношении покупателей. Данный термин является авторским, однако в него вкладывается смысл, созвучный исследованиям выше указанных авторов.

К «новым потребителям/клиентам» аналитики относят людей, занятых «новой/виртуальной работой»; представителей молодежных неформальных течений, участников экологических движений, использующих новые технологии для защиты окружающей среды и развития общения; представителя национальных меньшинств, усматривающих в инфокоммуникационных технологиях новые возможности социализации; большое количество людей, практикующих «заботу о себе», т.е. ведущие здоровый образ

жизни, интересующиеся современными методиками поддержания здоровья и красоты и избегающие стрессов мегаполисов. В данном сегменте «новых потребителей» - большое количество пожилых людей, ныне активно обращающихся к услугам телекоммуникационных компаний. Развитие медиа культуры также обуславливает появление нового типа потребителей телекоммуникационных услуг.

Анализируя категорию «новых потребителей», отметим изменившиеся роли мужчин и женщин в современном мире, уменьшение роли семьи, стремление к созданию сообществ единомышленников, возросшее количество одиноких людей, снижение доминанты фаллоцентризма в современном обществе, долгое время формировавшей вкусы потребительской аудитории. Одним из наиболее ярких феноменов в среде новых потребителей является поколение «от 13 до 30, которое не знает, чего хочет» (по выражению Клаудиса А.Шмитца). На наш взгляд, именно данная часть «новых потребителей/клиентов», представляет наибольший риск для компаний рынка телекоммуникаций. Следует отметить, что «новые потребители» как существенный риск-фактор для телекоммуникационных компаний рынка телекоммуникаций практически не являются предметом исследования. Несоответствие ассортимента услуг и бизнес-моделей их предоставления запросам, жизненным ценностям и установкам «новых потребителей» может привести к многочисленным, в том числе, финансовым, организационным, маркетинговым, репутационным рискам для телекоммуникационных компаний.

Так, например, учет фактора национальных меньшинств/национальных анклавов, их иноязычия и инокультурности, способно открыть новый перспективный сектор рынка для виртуальных операторов, способствовать развитию конкуренции и удовлетворению спроса граждан на телекоммуникационные услуги как это случилось в Ирландии. Нивелирование данного фактора означает для телекоммуникационной компании финансовые потери и ослабление конкурентных позиций.

Забвение интересов поколения «от 13 до 30, которое не знает, чего хочет» означает для телекоммуникационных компаний потерю значительной части клиентской базы, так представители данного поколения ориентированы на «сёрфинг» по информационным каналам, товарам и услугам. Данное поколение легко расстанется с компанией, не отвечающей критериям технологической «продвинутой» и не практикующей харизматическую философию продаж.

Отстаивание телекоммуникационной компанией классического принципа «цена – качество» не играет роли в общении с активными пожилыми потребителями. Данная клиентская аудитория все больше начинает отдавать предпочтение надежности и возможностям в противовес цене. Лояльность абонентов также подпадает под сомнение, принимая во внимание «выброс» на рынок новых продуктов и услуг, которые формируются на основании новых технологий. Современные технологии предопределяют излишек сетевых ресурсов в противовес их дефициту, что, например, наблюдается при разделении на фиксированную и сотовую связь, и, соответственно, разнообразие услуг.

Таким образом, перспективной стратегией для операторов телекоммуникационного рынка является активное участие в создании новых услуг, в частности в расширении спектра дополнительных услуг; и, соответственно, в формировании и поддержке абонентской базы на основании разнообразия клиентских типов и специфики потребностей каждого из типов. Наследование, при условиях культурологического разнообразия клиентских установок, традиционной технологии продаж, сориентированной на установление доверительных отношений с клиентами и основанной на формализации мотивов потребления, является риском для компаний. Данная маркетинговая стратегия предусматривает единство ментальных наставлений всех категорий потребителей, что не отвечает реалиям современного потребительского рынка.

Выводы. Таким образом, появление «новых потребителей» означает появление новых рисков, которые необходимо учитывать при формировании маркетинговой стратегии компании и обучения персонала. На наш взгляд, постнеклассические формы экономической

и социальной жизни обуславливают обращение к постнеклассической парадигме риск-менеджмента, основывающейся на учете «новых рисков» и актуализации не только финансово-организационных, но и культурологических и психологических аспектах управления рисками компаний реального сектора экономики.

В описании клиента, как главного звена процесса потребления продуктов и услуг, решающая роль в настоящее время принадлежит социальному психоанализу, социолингвистике, нейропсихологии. Исходя из этого, один из существенных рисков маркетинговых стратегий телекоммуникационных компаний заключается в отсутствии четких критериев, которые позволяют формализовать потребности клиентов поколения, которое «не знает, чего хочет». В свою очередь, для описания клиентского спроса необходимо учитывать все разнообразие матриц типов современных потребителей, множественность классификаций потребителей (по роду занятий, образу жизни и т. др.); сознательные и бессознательные мотивы потребления.

Конвергенция технологий и услуг не означает конвергенцию ментальных наставлений потребителей. Парадокс в том, что эффективная продажа конвергентных услуг возможна при условии слома жестких пределов потребительского менталитета, смещения ментальных прослоек, определяющих характер потребления той или иной категории клиентов. Неполнота исследований ментальных наставлений различных целевых аудиторий может повлечь низкий уровень продаж. Социальные и культурные процессы предопределяют потребительский ландшафт, на котором действуют телекоммуникационные компании, ставя их перед спектром рисков, вызванных различием ценностных систем «новых потребителей».

Piznyak T.I.

Kandidate of Economic Sciences, assistant professor
Sumy National Agrarian University, Ukraine

ECOLOGY-ORIENTED DEVELOPMENT STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Пізняк Т.І.

к.е.н., доцент
Сумський національний аграрний університет, Україна

ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуті основні напрями реалізації еколого-орієнтованої стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств. Запропонована система економічних стимулів для реалізації еколого-орієнтованої стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств, а також система інвестиційних фільтрів з урахуванням еколого-економічної результативності сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: еколого-орієнтована стратегія, економічні стимули, інвестиційні фільтри

The paper discusses main directions of implementing ecology-oriented development strategy of agricultural enterprises. A system of economical stimuli for implementation of ecology-oriented development strategy of agricultural enterprises as well as a system of investment filters based on ecological economy performance of the agricultural enterprises.

Keywords: ecology-oriented strategy, economical stimuli, investment filters

В умовах екодеструктивного стану економіки України все більш нагальним стає пошук нових механізмів зменшення антропогенного впливу на навколишнє природне середовище. Такими механізмами є поширення екологічної відповідальності бізнесу та впровадження екологічного менеджменту інтегрованих у загальний господарський механізм функціонування підприємств аграрної сфери. На даний час для більшості керівників сільськогосподарських підприємств сфера стратегічного екологічного управління є найскладнішою і потребує ретельного дослідження. Особливої уваги потребує вивчення особливостей формування еколого-орієнтованої стратегії розвитку підприємства.

У фундаментальних працях вітчизняних вчених, зокрема, О.Ф. Балацького, І.К. Бистрякова, Б.В. Букринського, О.О. Веклич, Т.П. Галушкіної, О.Л. Кашенко, Л.Ю. Мельника, А.В. Чупіса та ін. достатньо ґрунтовно досліджені теоретичні питання, пов'язані із загальними проблемами екологічного управління і, зокрема, з процесами формування системи екоменеджменту на рівні підприємства; запропоновані науково-методичні підходи до формування еколого-орієнтованих стратегій розвитку підприємств.

Метою статті є розробка напрямів формування і реалізації еколого-орієнтованої стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства з метою вдосконалення його комплексного розвитку. Дослідження побудовано на системному підході, а також сукупності методів, які забезпечують реалізацію такого підходу, а саме: аналізу, синтезу та логічного узагальнення.

Перехід на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку сільськогосподарських підприємств має відбуватись на базі визначених пріоритетів з метою формування загальної стратегії сільськогосподарських підприємств, яка допоможе підприємствам аграрного сектору функціонувати в умовах глобалізації. Досить складною проблемою залишається низький рівень усвідомлення необхідності врахування екологічної складової у виробничій діяльності з боку сільськогосподарських виробників. Сьогодні екологічно відповідальна поведінка в цивілізованому світі визнана головним фактором розвитку та конкурентоспроможності бізнесу [1-3]. Зокрема, це враховується міжнародними фінансовими інститутами при наданні кредитів. Крім того, низка міжнародних банків прийняла так звані «принципи екватора», які враховують екологічні аспекти при кредитуванні бізнесу. Відповідальна екологічна поведінка підприємства може сприяти розширенню кола партнерів та споживачів, зростанню його репутації, що в свою чергу позитивно відбивається на розширенні діяльності. Тому витрати на екологізацію виробництва в розвинених країнах не сприймаються як тягар для підприємств, а є фактором підвищення конкурентоспроможності. Отже, формування еколого-орієнтованої стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств є нагальною потребою сьогодення.

Основними напрямками реалізації еколого-орієнтованої стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств мають бути [4-5]:

- формування високопродуктивних і екологічно стійких агроландшафтів;
- впровадження вимог щодо екологічної безпеки в системі сільськогосподарського природокористування;
- забезпечення розширеного відтворення родючості ґрунтів шляхом формування та реалізації системи ґрунтозахисних природоохоронних заходів;
- забезпечення екологічно обґрунтованого поводження з пестицидами та агрохімікатами;
- створення системи економічних стимулів виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції на основі технологій біологічного землеробства;
- підтримання сприятливого в екологічному відношенні довкілля, інфраструктури та умов для праці, відпочинку і фізичного розвитку сільського населення;
- виведення з користування малопродуктивних сільськогосподарських угідь, насамперед у регіонах з високою розораністю земель;
- розширення площі полезахисних лісосмуг;
- запровадження економічного стимулювання землевласників і землекористувачів щодо ведення екологічно збалансованої сільськогосподарської діяльності;
- зменшення надходження у довкілля відходів тваринництва через запровадження їх переробки та використання, в тому числі зменшення забруднення поверхневих вод зворотними водами та поверхневим стоком з територій тваринницьких комплексів;
- ліквідування могильників худоби, які не відповідають вимогам чинного законодавства та застосовувати сучасні методи з переробки біовідходів тваринництва;
- забезпечення дотримання вимог біологічної і генетичної безпеки щодо сільськогосподарських рослин і тварин на підприємствах, в установах та організаціях

агропромислового комплексу незалежно від їх підпорядкування і форми власності. Домагатися повної заборони використання ГМО та вирощування генетично модифікованих рослин;

- запровадження екологічно безпечних методів зрошення з метою зменшення рівня вторинного засолення ґрунтів;
- сприяти збереженню основних показників родючості та характеристик природного стану ґрунтів на меліорованих сільськогосподарських землях;
- оприлюднення результатів моніторингу сільськогосподарських підприємств щодо стану земельних ресурсів та впровадження екологічних стратегій на виробництві.

Ми пропонуємо систему економічних стимулів для впровадження еколого-орієнтованої стратегії розвитку підприємства, яка має включати основні аспекти його економічного мотивування:

1. Стимули конкурентні-переваги:

1) Екологічний імідж підприємства, що веде раціональне сільськогосподарське господарювання.

2) Оптимізація бізнес процесів підприємства сформована під впливом збалансування землекористування та охорони земель.

4) Потенціал впровадження інноваційних заходів для збалансування сільськогосподарського виробництва.

5) Стійкість до екологічних криз.

6) Запобігання деградації ґрунтів.

7) Збільшення сегменту ринку.

8) Вихід на нові ринки.

9) Позиціонування в екологічному рейтингу.

10) Можливість екологічного маркування, екологічної сертифікації тощо.

2. Стимули відповідальності:

1) дотримання законодавства в сфері агрогосподарювання, охорони земель та інших природоохоронних актів;

2) заборона діяльності у випадку порушення природоохоронного законодавства;

3) обмеження діяльності;

4) арешт;

5) вилучення;

6) відчуження;

7) розриви господарських договорів.

3. Стимули попередження:

1) екологічний контроль;

2) екологічна експертиза;

3) екологічна сертифікація;

4) екологічна інвентаризація;

5) державна агроекологічна оцінка земель;

6) екологічний паспорт підприємства;

7) перевірки;

8) реклаमाції;

9) ліцензування

Економічні важелі та стимули за характером впливу на сільгоспвиробника є позитивними: пільгове оподаткування, пільгове кредитування, встановлення надбавок до закупівельних цін на екологічно чисту продукцію (50–70 %), цільове державне фінансування природоохоронних робіт, придбання технічного обладнання за пільговими цінами, екологічне страхування. У разі випуску забрудненої продукції, погіршення фізико-хімічних, біотичних якостей сільськогосподарських угідь, забруднення водних джерел неочищеними стоками тваринницьких ферм, порушенні правил збереження отрутохімікатів тощо до сільськогосподарських підприємств застосовуються стимули-відповідальності. Вони

передбачають зниження цін на екологічно забруднену продукцію, штрафи, підвищення плати за землю, воду та інші засоби негативного впливу.

Необхідно зазначити, що вплив того чи іншого набору економічних важелів залежить від еколого-економічної специфіки діяльності сільськогосподарського підприємства. В Україні більш дієздатною сьогодні буде система фінансових стимулів-тисків, що обумовлено низьким рівнем екологічної свідомості керівників підприємств.

Прикладом прямих фінансових стимулів-конкурентних переваг може бути фінансування конкретних проектів сільськогосподарських підприємств, які запроваджують еколого-орієнтовану інвестиційну стратегію та збільшення радіусу довіри з боку держави чи інших зацікавлених сторін, які ми пропонуємо реалізовувати через: субсидії; дотації; пільгові позики, кредити; фінансування з екологічних фондів; доступу до екологічних грантів; необхідності ліцензування; фінансової підтримки екологічних проектів та ініціатив охорони земель. Непрямими фінансовими стимулами-конкурентними перевагами може бути стійкість сільськогосподарського перед фінансовими кризами та покращення фінансової стабільності, внаслідок запровадження еколого-орієнтованої стратегії господарювання.

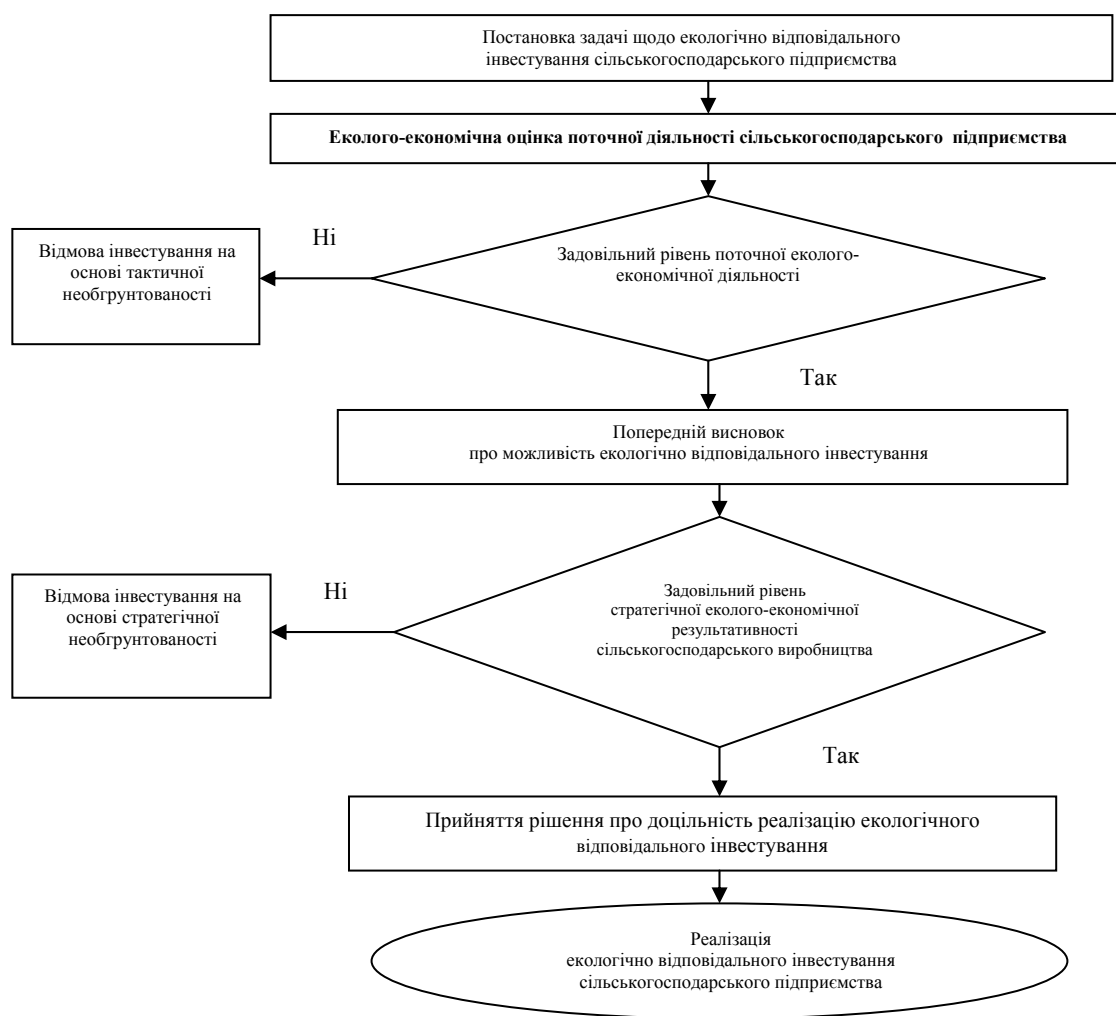


Рис.1. Блок-схема дії інвестиційного фільтра з урахуванням стратегічної еколого-економічної результативності сільськогосподарського виробництва

Особливо важливим аспектом функціонування сільськогосподарського підприємства в ринкових умовах є підвищення його інвестиційної привабливості. Складовим елементом якої є свідчення екологічно відповідального сільськогосподарського виробництва. У світовій практиці банки та інші фінансові установи більш охоче інвестують кошти в підприємства які запроваджують «зелені технології». Фінансові показники діяльності екологічно орієнтованих банків та інших фінансових установ є майже однаковими порівняно з установами, що не

звертають уваги при виборі об'єктів інвестиційної діяльності на їх екологічну діяльність. Однак, економічна стабільність та конкурентоспроможність екологічно орієнтованих банків та інших фінансових установ значно вища.

Значне поширення екологічно відповідального інвестування та системи інвестиційних фільтрів, є свідченням спрацьовування у інвесторів механізму самозбереження і запровадження еколого-орієнтованої стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств.

Отже, на наш погляд доцільно розробити систему інвестиційних фільтрів та майбутньої стратегії інвестування з урахуванням стратегічної еколого-економічної результативності сільськогосподарського виробництва для інвесторів (рис.1), що вкладають кошти в українські сільськогосподарські підприємства.

Екологічно відповідальне інвестування це прийняття інвестиційного рішення, що враховує в межах традиційного фінансового аналізу екологічні аспекти функціонування об'єкту інвестування. В його основі є вивчення та виокремлення прийнятних об'єктів для інвестування, що задовольняють певним критеріям екологічної відповідальності. Такий механізм стимулювання впровадження еколого-орієнтованої стратегії розвитку підприємства в світовій практиці іноді зустрічається під назвою «екологічне просіювання» та використовується при побудові фондових індексів, рейтингів, потрібних систем результативності підприємства.

Проходження підприємством вищенаведеного інвестиційного фільтру може розцінюватися як отримання додаткової конкурентної переваги порівняно з іншими підприємствами.

Отже, еколого-економічна стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств є одним з основних елементів системи екологічного управління. Вона покликана виявити екологічний потенціал сільськогосподарського підприємства, що включає переваги в галузі охорони навколишнього середовища, ресурсозбереження, забезпечення екологічної безпеки в конкуренції з іншими підприємствами, визначити на цій основі його довгострокові цілі і забезпечити їх реалізацію за допомогою застосування продуманої системи стимулів.

Література:

1. Березіна Л.М. Організаційно-економічні аспекти формування відносин підприємств АПК: монографія / Л.М. Березіна. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 280 с.
2. Лук'янихін В.О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком: монографія / В.О. Лук'янихін– Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 314с.
3. Мазлова Е.А. Практика экологического менеджмента для нефтегазовых предприятий / Е.А. Мазлова, С.В. Мещеряков– М.: ИД «НООСФЕРА», 2004. – 229 с.
4. Потравный И. М., Семенченко П. М. Формирование экологически ориентированной предпринимательской деятельности и оценка эффективности природоохранных мероприятий. — Мариуполь: Приазов. гос. техн. ун-т, 1999. — 83 с.
5. Трегобчук В.М. Про довгострокову стратегію сталого розвитку агропромислового розвитку / Трегобчук В.М., Пасхавер Б.Й., Юзефович А.Е. та ін. // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С.3-11.

Polozova T.V.

Ph.D., Associate Professor,

Kharkiv National University of radioelectronics, Kharkiv, Ukraine

PARTICULARS OF DIAGNOSTICS OF INNOVATIVE-INVESTMENT ABILITY OF THE ENTERPRISE IN A COMPETITIVE SPACE

Полозова Т.В.

к.е.н., доцент,

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У КОНКУРЕНТНОМУ ПРОСТОРИ

Розглянуто систему діагностики інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства у конкурентному просторі. Визначено особливості методологічного забезпечення діагностики інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства. Запропоновано багатоконтурний ареал діагностики інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства, діагностика, особливості, конкурентний простір.

The system diagnostics of innovative-investment ability of the enterprise in a competitive space is considered. The particulars methodological support diagnostics innovative-investment ability of the enterprise are defined. The multicircuit area of diagnostics innovative-investment competitiveness is proposed.

Key words: innovation and investment viability of the enterprise, diagnostics, features, competitive space.

У сучасних умовах розвитку економіки України інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства стає одним із вагоміших факторів його конкурентоспроможності на національному та світовому ринках. Урахування впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища обумовлює необхідність розробки та використання відповідного сучасного методичного інструментарію діагностики інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (І-ІСП) у конкурентному просторі.

Питанням теоретичного обґрунтування та практичного використання методичного інструментарію діагностики в області інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств присвячено велику кількість наукових праць. Так, питання оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу та інноваційного розвитку розглянуті у роботах таких відомих українських науковців, як В.Л. Осецький [1], С.М. Ілляшенко [2], Л.В. Соколова [3], П.П. Микитюк [4] та ін. Питанням оцінки інноваційної спроможності та економічної діагностики присвятили свої роботи такі вчені, як: Н.В. Смолінська [5], О.Г. Мельник [6] та ін. Моделі оцінки, аналізу та управління конкурентоспроможністю підприємств розглянуто у роботах таких вчених, як С.В. Мілевський, О.В. Мілов [7], І.В. Булах [8].

У результаті аналізу літературних джерел, можна зробити висновок про те, що на сьогоднішній день не існує єдиного підходу до визначення напрямів, методів та інструментарію діагностики І-ІСП у конкурентному просторі, що обумовлює можливість подальшого наукового пошуку та необхідність їхнього удосконалення.

Метою даного дослідження є визначення особливостей методологічного забезпечення діагностики І-ІСП у конкурентному просторі.

Ефективність і якість результатів діагностики І-ІСП багато в чому визначається характеристиками використовуваного методологічного забезпечення.



Рис. 1. Система діагностики І-ІСП у конкурентному просторі

Джерело: розробка автора

Ключовими елементами методологічного забезпечення діагностики є: система показників; джерела інформації; методи й процедури діагностики, використовувані для дослідження інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства; методичні підходи до розрахунку показників; рекомендації з узагальнення й правила представлення результатів діагностики (таблична, графічна) для прийняття рішень.

У найбільш загальному виді процес діагностики можна представити трьома векторами: а) вектор станів входів системи $A_t = (A_1, A_2, \dots, A_m)_t$; б) вектор станів виходів системи $B_t = (B_1, B_2, \dots, B_n)_t$ в) вектор внутрішніх станів (потенціал) системи $C_t = (C_1, C_2, \dots, C_k)_t$.

Система діагностики І-ІСП у конкурентному просторі представлена на рис. 1.

Діагностика І-ІСП – це не тільки дослідження процесів, що відбуваються в структурі самого підприємства, це, насамперед, аналіз того середовища, у якому воно функціонує.

Пропонований у даному дослідженні до практичного використання підхід базується на математичному апараті теорії розпізнавання образів із застосуванням статистичного методу як найбільш зручного з погляду вірогідності розпізнавання.

При формуванні ознакового простору для діагностики необхідно зробити допущення, що як навчальні підприємства m_1 і m_2 теоретично можна обрати будь-які підприємства, але для порівнянності даних і більш об'єктивного процесу діагностування будуть обрані підприємства, які працюють у тій же галузі, що і підприємство, рівень інноваційно-інвестиційної спроможності якого буде діагностуватися. Це позбавить від необхідності враховувати й фактори макросередовища. Фактори макросередовища прямо впливають на мікросередовище, обумовлюючи, таким чином, міжгалузеві відмінності на рівні макросередовища. Якщо в якості навчальних обрати підприємства з різних галузей, то урахування факторів макросередовища було б обов'язковим, тому що треба було б порівнювати ознаки, що характеризують різницю не тільки між підприємствами, але й між галузями, у яких вони функціонують. Таким чином, вплив макросередовища при такому підході буде враховано, але не прямо, а опосередковано, через внутрішньогалузеві фактори [9, с.71].

Система, що розпізнає, будучи центральною ланкою в вирішенні завдань діагностики І-ІСП, висуває високі вимоги до якості вхідної інформації. Ознаковий простір – це узагальнена характеристика діяльності підприємства по більш ніж одній ознаці у формі набору чисел, кількість (розмірність простору) яких дорівнює числу ознак [9, с.71]. У такій формі вхідна інформація, що надходить на вхід системи, що розпізнає, придатна для подальшої обробки за допомогою цієї системи. Ознаковий простір є синтетичним вираженням внутрішньофірмових процесів, що обумовлюють характер І-ІСП.

Складність процесу діагностики І-ІСП полягає у тому, щоб сформувати таку систему показників, яка, з одного боку, задовольняла би вимозі вірогідності й об'єктивності відображення інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві, з іншого, – описувала би їх докладно й всебічно. Крім того, система показників І-ІСП вибирається так, щоб уникнути дублювання інформації різними показниками, тобто кожний показник має характеризувати нове явище в його діяльності.

Ще одним критерієм якості системи показників діагностики І-ІСП у конкурентному просторі є порівнянність, виражена в можливості порівнювати комерційні підприємства різного масштабу або неоднакової структури. Для цього обов'язково наявність в ознаковому діагностичному просторі відносних показників, які дозволяють самі по собі порівнювати результати діяльності різних підприємств (наприклад, показники рентабельності інвестицій та ін.).

Результати досліджень показують, що саме за допомогою економічних показників можна всебічно й однозначно оцінити стан і сутність якого-небудь економічного процесу або явища. За своїм змістом економічні показники являють собою відображення реалізованих у господарській системі дій, обраних у процесі прийняття рішень. Будь-яке управлінське рішення й, відповідно, зміна безлічі реалізованих дій знаходить своє відбиття в динаміці економічних показників.

Ефективність і доцільність використання в методиці тих або інших показників буде залежати від мети, завдань і об'єктів дослідження при діагностиці. При цьому необхідно

відзначити, що розбіжності в постановці завдань діагностик пов'язані з розбіжністю у виборі показників, тому що останні визначаються внутрішніми й зовнішніми користувачами інформації. Тому вибір системи показників діагностики І-ІСП у конкурентному просторі залежатиме від того, на якого користувача має бути орієнтована дана інформація.

Вибір системи показників може здійснюватися експертами, і він може змінюватися залежно від економічної ситуації й потреби користувача інформації.

Пропонований у даному дослідженні підхід до діагностики І-ІСП у конкурентному просторі по суті зводиться до діагностики інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності підприємства (І-ІКП) та відрізняється комплексним і системним характером.

Комплексний характер полягає у використанні багатоконтурного ареалу діагностики, що відрізняє даний підхід від запропонованих раніше. Багатоконтурність процесу діагностики І-ІКП визначається (рис. 2):

- двомірним розподілом стану конкурентного інноваційно-інвестиційного середовища;
- тримірним розподілом ознакового діагностичного простору;
- часовим виміром діагностичної процедури.

При цьому ознаковий простір включає, на відміну від запропонованих раніше, інтегральні показники, які відображають кілька аспектів інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

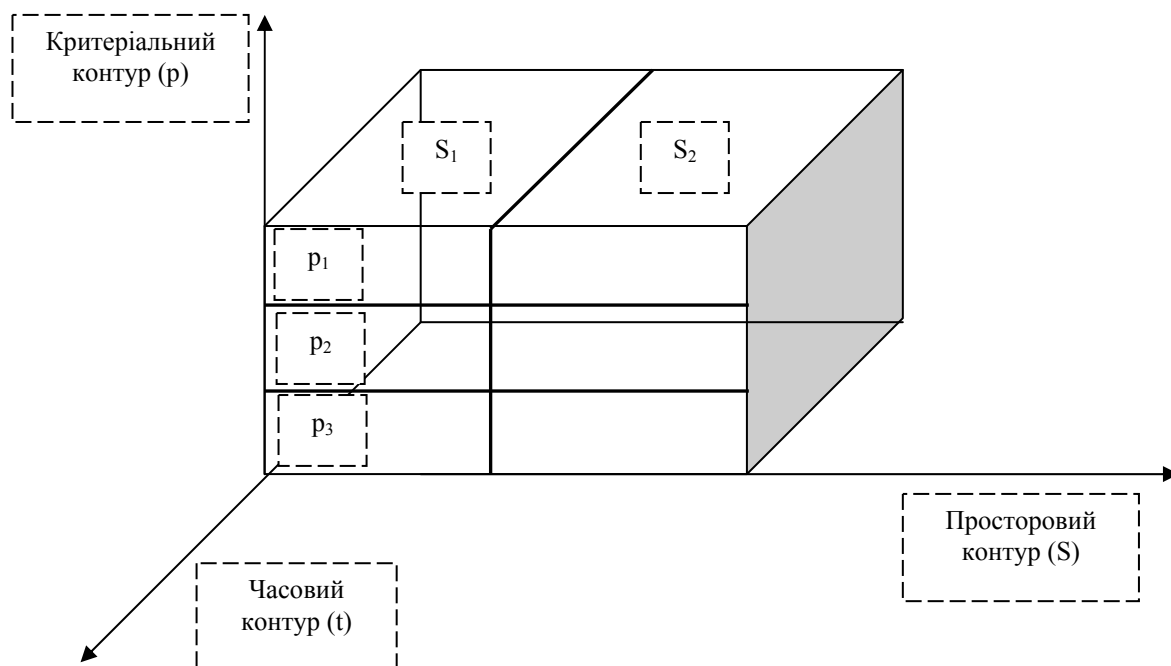


Рис. 2. Багатоконтурний ареал діагностики інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності підприємства (І-ІКП)

Джерело: розробка автора

Системний характер запропонованого підходу проявляється в тому, що динамічний вектор (ідентифікація І-ІСП у часі) відображає динаміку показників у їхньому взаємному співвідношенні як елементів системи І-ІСП.

Важливим моментом методологічного забезпечення діагностики І-ІСП у конкурентному просторі є обґрунтування методів, етапів і системи показників діагностики. Очевидно, що вибір системи показників повною мірою визначається переліком напрямків здійснення процедури діагностування.

На основі ланцюга компетенцій підприємства в інноваційно-інвестиційній сфері та можливості отримання статистичної інформації для їх оцінки, запропоновано як напрями діагностики І-ІСП використати такі:

- акумулювання фінансових і матеріальних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності;
- активне маневрування інвестиційними ресурсами (оптимізація фінансових потоків щодо реалізації інвестиційних проектів і програм);
- оцінювання реальних інвестиційних можливостей підприємства;
- підвищення інноваційності ресурсів інтелектуального капіталу (здатність працівників розробляти та впроваджувати інновації).

Ступінь деталізації або угруповання конкретних показників і коефіцієнтів у межах запропонованих напрямків може бути різною залежно від цілей діагностування, специфіки об'єкта діагностування й суб'єкта, що проводить діагностику (особи, що приймає рішення).

Запропонований у даному дослідженні підхід до діагностики І-ІСП передбачає використання інтегральних показників, при цьому особливим завданням є розробка рекомендацій з формування ознакового простору (p) для проведення діагностики.

Як ознаковий простір можуть бути обрані будь-які інтегральні показники, що відображають один або одночасно кілька напрямів інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства, що залежить від цілей діагностування. Очевидно, що результат діагностики, у процесі якої використані інтегральні показники відразу за кількома напрямками, буде мати комплексний характер і дозволить одержати всебічну оцінку про об'єкт дослідження.

Складність вирішення даного завдання обумовлена тим, що, забезпечуючи принцип комплексності, до ознакового простору мають входити не один, а кілька інтегральних показників. По суті дане завдання є завданням багатомірного (полікритеріального) розпізнавання І-ІСП. А з погляду ймовірності помилок багатомірного розпізнавання І-ІСП погрішність мінімальна при ($p=3$) і зростає в міру збільшення (p) [9, С. 120]. Тому вирішення даного завдання зводиться до створення тримірного ознакового простору, тобто трьох інтегральних показників.

Враховуючи вищевикладене, у даному дослідженні об'єднані запропоновані напрямки діагностики І-ІСП у конкурентному просторі і представлені у вигляді трьох інтегральних показників:

- а) інтегральний показник ефективності використання грошових коштів для фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності;
- б) інтегральний показник інноваційно-інвестиційних можливостей підприємства);
- в) інтегральний показник соціально-мотиваційного забезпечення І-ІСП.

В результаті подальшого сполучення цих трьох інтегральних показників буде отриманий також агрегований показник інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності підприємства, який ґрунтується на розрахунку логарифма відношення правдоподібності.

При формуванні ознакового простору (тобто системи інтегральних показників) необхідно враховувати, що вхідна інформація для розрахунку інтегральних показників має бути доступною не тільки по підприємству, що діагностується, але й по підприємствах, які формують класи S_1 і S_2 . Це мають бути документи, які не являють собою комерційну таємницю й можуть бути опубліковані у відкритій пресі, в електронних виданнях (в Інтернеті), які здаються щомісяця в податкову інспекцію й регулярно надаються в управління статистики.

Урахування маркетингового аспекту (конкурентного середовища) досягається тим, що в якості класів S_1 і S_2 у процесі розпізнавання будуть прийняті підприємства з високим (достатнім) або низьким рівнем інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності. Таким чином, об'єкт, що діагностується, буде розпізнаний за ознаками, які представляють інтерес з погляду цілей діагностування, і серед інших об'єктів, що формують конкурентний простір.

У результаті проведених досліджень можна сформулювати особливості та вимоги до методологічного забезпечення діагностики І-ІСП у конкурентному просторі:

- запропонований до практичного використання підхід базується на математичному апараті теорії розпізнавання образів із застосуванням статистичного методу як найбільш зручного з погляду вірогідності розпізнавання;

- для порівнянності даних і більш об'єктивного процесу діагностування необхідно обрати підприємства, які працюють у тій же галузі, що і підприємство, рівень інноваційно-інвестиційної спроможності якого буде діагностуватися. Це позбавить від необхідності враховувати й фактори макросередовища;

- система показників І-ІСП формується так, щоб уникнути дублювання інформації різними показниками, тобто кожний показник повинен характеризувати нове явище в його діяльності;

- обов'язкова наявність в ознаковому діагностичному просторі відносних показників;

- діагностика інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності підприємства (І-ІКП) має багатоконтурний ареал, який характеризується двомірним розподілом стану конкурентного інноваційно-інвестиційного середовища, тримірним розподілом ознакового діагностичного простору та часовим виміром діагностичної процедури;

- ознаковий простір має містити, на відміну від запропонованих раніше, інтегральні показники, які характеризують кілька аспектів інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства;

- кількість інтегральних показників, які входять до ознакового простору, обмежена й не може перевищувати трьох з погляду ймовірності помилки багатомірного розпізнавання;

- вхідна інформація для розрахунку інтегральних показників ознакового простору має бути доступна не тільки по підприємству, що діагностується, але й по підприємствах, які формують класи розпізнавання.

Перспективою подальших досліджень може бути розробка методики розрахунку інтегральних показників, що створюють ознаковий простір та критеріїв класового розподілу діагностичного простору.

Література:

1. Осецький, В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики [Текст]: монографія / В.Л. Осецький. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
2. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ "друкарський дім "папірус", 2011. – 644 с.
3. Соколова Л.В. Моделювання вибору інвестиційно-привабливого промислового об'єкту / Л.В. Соколова, Т.М. Герман // Економіка : проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 249. – В 5 т. – Т. 5. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1312-1316.
4. Микитюк П.П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Тернограф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. – 304 с.
5. Смолінська Н.В. Методичні підходи до оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємства / Н.В. Смолінська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 215-221.
6. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: монографія / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
7. Моделі аналізу та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств. Наукове видання / С. В. Мілевський, О. В. Мілов. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 156 с.
8. Булах І.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій: монографія / І.В. Булах, Т.Б. Надтока. – Донецьк: "ДВНЗ ДонНТУ", 2010. – 244 с.
9. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: учеб. пособие для вузов / Я.А. Фомин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.

Polevaya T.V.

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor
Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

TANGIBLE CIRCULATING ASSETS AS BASIS OF CONTINUITY OF TRADE-PRODUCTIVE PROCESS

Польова Т.В.

к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків, Україна

МАТЕРІАЛЬНІ ОБОРОТНІ АКТИВИ ЯК ОСНОВА БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ТОРГОВО- ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ

Розвиток ринкових відносин в Україні та досвід зарубіжної системи господарювання визначають залежність результатів діяльності підприємств від ефективності управління процесами формування і використання їх матеріальних оборотних активів. У статті визначено економічну сутність матеріальних оборотних активів і їх роль у забезпеченні безперервності торгово-виробничого процесу. Досліджено їх структуру на підприємствах України. Сформовано комплекс завдань системи управління матеріальними оборотними активами та переваги її ефективного функціонування.

Ключові слова: матеріальні оборотні активи, матеріальні ресурси, запаси, виробничі запаси, управління матеріальними оборотними активами.

Development of market relations and experience of the foreign system of manage determine dependence of results of activity of enterprises on efficiency of management of forming and use of tangible circulating assets processes. In the article economic essence of tangible circulating assets and their role is certain in providing of continuity of trade-productive process. Their structure is investigational on the enterprises of Ukraine. The complex of tasks of control system by tangible circulating assets is worked out and advantages of her are certain effective functioning.

Key words: tangible circulating assets, material resources, supplies, productive supplies, management of tangible circulating assets.

Матеріальні оборотні активи обслуговують сферу виробництва і є його матеріальною основою. Також вони необхідні для забезпечення процесу реалізації товарів на підприємствах оптової і роздрібною торгівлі. Раціональне використання матеріальних оборотних активів – це важливий фактор підвищення ефективності торгово-виробничого процесу, тому всебічне теоретичне дослідження цієї категорії, правильне розуміння сутності цього виду активів мають велике практичне значення.

Різні аспекти управління матеріальними оборотними активами було розглянуто у роботах багатьох вчених, проте значне коло проблем залишається фрагментарно вивченими, подальшого дослідження потребують принципи, пріоритетні напрямки і особливості формування та функціонування системи управління цим видом ресурсі підприємств. На думку Дж. Рігса на сучасному етапі ефективне управління матеріальними оборотними активами – це одне з найважливіших завдань кожного суб'єкта господарювання, оскільки саме матеріальні витрати в багатьох галузях становлять значну частину витрат виробництва, від яких залежить розмір прибутку [1].

Нестабільність середовища діяльності вітчизняних промислових підприємств, обмеженість матеріальних ресурсів, тенденція до зростання цін на матеріали та загострення конкуренції на ринках обумовлюють необхідність пошуку нових підходів до управління матеріальними оборотними активами. В умовах сучасної ринкової економіки в галузі управління ресурсами існує низка проблем, що вимагають для свого вивчення нових підходів. До них слід віднести: організацію системи управління матеріальними оборотними активами як функціональної підсистеми загальної виробничої системи; розробку стратегії управління матеріальними оборотними активами з урахуванням глобальної стратегії підприємства.

Удосконалення управління матеріальними оборотними активами підприємств значною

мірою пов'язане із дослідженням сучасних тенденцій їх формування. Враховуючи те, що в структурі активів підприємств України більша їх частина сформована за рахунок оборотних активів, нами було детально досліджено їх динаміку та структуру (табл. 1). Як показало дослідження, впродовж останніх років господарської практики найбільша питома вага в структурі оборотних активів підприємств України належить дебіторській заборгованості. Друге місце у 2012 р. в структурі оборотних активів займали матеріальні оборотні активи в запасах товарно-матеріальних цінностей – 23,6%. Така структура оборотних активів, на наш погляд, є незадовільною через те що дебіторська заборгованість займає значну частку в обсязі оборотних активів. Збільшення дебіторської заборгованості призводить до зменшення власного оборотного капіталу у сфері виробництва, внаслідок чого підприємству необхідно залучати додаткові джерела його фінансування, наприклад, використовувати кредиторську заборгованість іншим підприємствам. Отже, підприємствам необхідно посилити контроль за дисципліною розрахунків при реалізації продукції. Також можна орієнтувати підприємство на більшу кількість покупців з метою зменшення ризику несплати одним або декількома великими споживачами.

Таблиця 1

Динаміка та структура оборотних активів підприємств України за 2010-2012 рр. [2]

Показник	2010 р.		2011 р.		2012 р.		Зміни (+;-) 2012 р. від 2010 р.	
	млрд. грн	%	млрд. грн	%	млрд. грн	%	млрд. грн	%
Оборотні активи, млрд. грн	2230	100	2584	100	2921	100	691	-
у тому числі								
<i>Оборотні активи в запасах ТМЦ</i>	497,2	22,3	628,3	24,3	688,6	23,6	191,4	1,3
Дебіторська заборгованість	1375	61,6	1500	58,0	1701	58,2	326,0	-3,4
Поточні фінансові інвестиції	168,7	7,6	211,4	8,2	259,4	8,9	90,7	1,3
Грошові кошти	126	5,7	158,3	6,1	188,6	6,5	62,6	0,8
Інші оборотні активи	63,2	2,8	86,2	3,4	83,1	2,8	19,9	-

Проте, на підприємствах роздрібної торгівлі основне місце у складі оборотних активів займають саме запаси товарно-матеріальних цінностей, частка яких коливається з 49,7% на кінець 2010 року до 35,0% на кінець 2012 року. Цей показник відрізняє роздрібну торгівлю від більшості інших галузей економічної діяльності, де цей показник значно менший (табл. 2). В оптовій торгівлі запаси товарно-матеріальних цінностей займають значно меншу частину – до 18%. Ці відмінності зумовлені функціональним призначенням цих сфер торгової галузі. Останніми роками оптова торгівля все більше бере на себе функції організації обороту і фінансування руху товарів і все менше займається зберіганням і підготовкою товарів до продажу. Поступово збільшується частка запасів товарно-матеріальних цінностей у промисловості і на кінець 2012 року становить 26,3%, що, проте, значно нижче ніж значення показника, характерне для роздрібної торгівлі – 35,5 %.

Відносно дебіторської заборгованості зазначимо, що саме у роздрібній торгівлі цей елемент займає найменшу питому вагу відносно інших видів економічної діяльності, оскільки реалізація товарів з відстрочкою платежу в цій сфері практично відсутня. У той же час, в оптовій торгівлі та торгівлі автомобілями дебіторська заборгованість досягає 52,0...70,0%, що обумовлено незавершеністю процесу обертання [3, с. 75].

Отже, незважаючи на те, що матеріальні оборотні активи займають значну питому вагу у структурі майна підприємств, за сучасного їх становища у економічній системі більшості суб'єктів господарювання гостро відчуває дефіцит цього виду ресурсів.

Безперервність процесу виробничої та комерційної діяльності потребує постійного інвестування коштів у матеріальні оборотні активи. Вони, обслуговуючи торгово-

виробничний процес, перебувають одночасно як у сфері виробництва у вигляді виробничих запасів, незавершеного виробництва, так і у сфері обігу у вигляді готових виробів і товарів для перепродажу [4-5]. Крім того, зі сфери виробництва вони переходять у сферу обігу і навпаки, тобто постійно перебувають у русі. Проте у літературі існують точки зору, що звужують склад оборотних матеріальних активів, бо зазначається, що на відміну від основних виробничих фондів вони споживаються в одному виробничому циклі і їхня вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції [6, с. 92]. Отже, не відносять до цього виду ресурсів готову продукцію та товари.

Таблиця 2

Питома вага матеріальних оборотних активів у загальній величині оборотних активів суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності станом на кінець року
(розроблено на основі [2])

Види економічної діяльності	Запаси товарно-матеріальних цінностей, %				
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Всього за усіма видами діяльності у тому числі:	21,1	19,9	22,3	24,3	23,6
<i>Промисловість</i>	27,3	24,4	25,2	26,2	26,3
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	19,8	18,5	18,3	20,0	20,4
у тому числі:					
- торгівля автомобілями	34,3	26,4	18,3	20,0	35,5
- роздрібна торгівля	48,8	49,8	49,7	37,7	35,0
- оптова торгівля	16,4	15,3	15,6	17,4	17,2
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	46,7	43,4	41,7	46,4	42,0
Будівництво	22,9	21,6	19,4	20,5	23,1
Готелі та ресторани	14,4	14,3	14,1	14,9	14,6
Транспорт ті зв'язок	18,3	17,3	19,2	19,9	18,7
Фінансова діяльність	1,4	1,4	33,5	31,1	26,8

Слід зазначити, що одна частина матеріальних оборотних активів в речовій формі входить у створений продукт і набуває товарної форми, в якій її буде використано споживачем. Інша частина повністю споживається в процесі виробництва, але, втрачаючи свою споживну вартість, у речовій формі в продукт праці не входить (наприклад, паливо) [7].

На сьогодні усі матеріальні оборотні активи, що відображаються у другому розділі активу Балансу підприємств (Звіту про фінансовий стан), об'єднано у єдину назву – запаси (ряд. 1100). Контроль рівня запасів ведеться за усіма групами і полягає в обліку їх наявності і відстеженні моменту, коли слід здійснити замовлення чергової партії. На підприємстві необхідно постійно аналізувати склад матеріальних оборотних активів в розрізі динаміки, оцінювати їх структурні зміни, щорічну ефективність використання та розробляти напрямки їх оптимізації.

Зазначимо, що в економічній літературі простежується ототожнення категорій «матеріальні ресурси», «предмети праці», «виробничі запаси». Причиною цього також є відсутність у національних П(С)БО дефініції поняття «матеріальні ресурси». Немає таких визначень і в законах України. Тому матеріальні ресурси у вузькому розумінні часто трактують як предмети праці, з яких виготовляють готову продукцію. Економіст Тарасенко Н. В. вважає, що матеріальні ресурси – це запаси, які зберігають для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [8, с. 137]. Г. І. Кіндрацька, С. Білик та А. Г. Загородній вважають, що матеріальні ресурси це і є матеріальні оборотні активи [9, с. 189], з чим ми не можемо повністю погодитися, бо за сутністю матеріальні ресурси – це активи у тому числі і необоротні, які мають матеріально-речову форму. Отже, з усієї сукупності матеріальних ресурсів у темі обраного дослідження нас цікавить лише їх оборотна частина. У цьому

напрямку ми підтримуємо точку зору Сухорукова А. І. що матеріальні оборотні ресурси являють собою сукупність предметів праці, основну частину яких складають сировина, основні і допоміжні матеріали, продукція [10].

За результатами опрацювання інформаційних джерел, можна дійти висновку, що термін «предмети праці» об'єднує сировину та основні матеріали, комплектуючі вироби, напівфабрикати, незавершене виробництво тощо. Матеріальні оборотні ресурси, які вже надійшли на підприємство, але ще не оброблялися або не використовувалися (сировина, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, запасні частини) і призначені для виробництва продукції, обслуговування виробництва і адміністративних потреб, обліковуються як виробничі запаси [9, с. 198]. Відповідно, виробничі запаси – це лише частина предметів праці, які складають основу продукції, що виготовляється, або надають їй необхідної якості.

Для забезпечення ритмічності виробництва необхідно мати економічно обґрунтовані виробничі запаси. Проте, на вітчизняних підприємствах досить часто можна спостерігати неефективне і нерациональне їх використання, що проявляється при появі нестач або надлишків на складах, пересортиць, старінні і псуванні матеріалів тощо. Також недостатньо вивчені методики управління виробничими запасами, тому доцільно спиратися на зарубіжний досвід. Вховуючи те, що управління виробничими запасами – це складний комплекс заходів, які підпорядковані забезпеченню безперебійного процесу виробництва і реалізації продукції при мінімізації поточних витрат з обслуговування запасів [11, с. 231].

Діяльність торговельних підприємств супроводжується рухом товарних запасів, як базового елемента формування стратегії розвитку і збільшення обсягу продажу. Вони є найважливішою складовою оборотних активів, становлять значну частку у структурі витрат підприємств торгівлі та враховуються при визначенні результатів їх господарської діяльності. Запаси належать до складу сукупних активів торговельного підприємства, які у відповідності до П(С)БО 9 можуть утримуватися для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувати у процесі виробництва, утримуватися для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

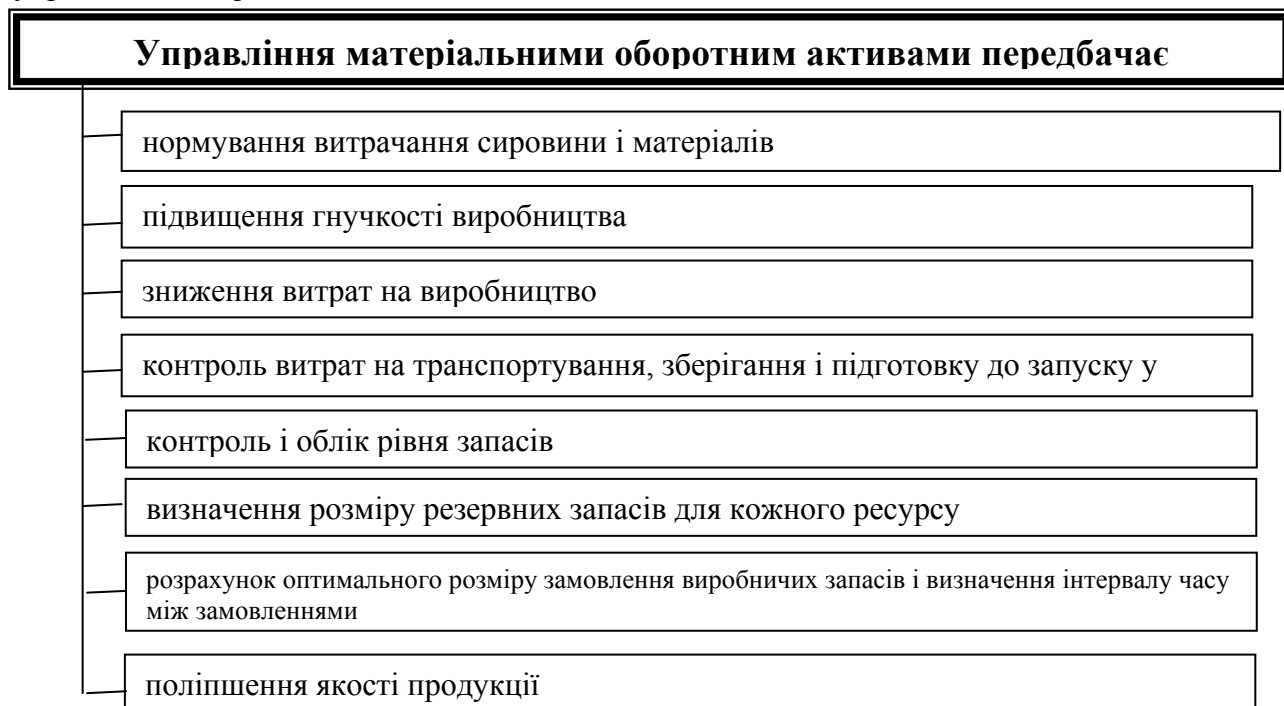


Рис. 1. Завдання системи управління матеріальними оборотним активами

Розмір залишків запасів має бути оптимальним для забезпечення безперервної, безперебійної і ритмічної роботи з продажу відповідно до бізнес-плану. Заниження розміру

запасів торговельного підприємства може зумовити затримку у реалізації товарів, призвести до зменшення прибутків. В свою чергу, надлишок запасів призводить до відволікання ресурсів, послаблення режиму економії, додаткових витрат на їх зберігання, природних втрат, псування, використання не за призначенням і, відповідно, погіршення фінансового результату [12, с. 98]. Важливим напрямом удосконалення процесу формування запасів та підвищення ефективності управління ними в умовах реформування економічної системи є визначення оптимальної потреби в них. Необхідний (оптимальний) розмір залишків запасів визначається шляхом їх нормування фахівцями відповідного підрозділу підприємства.

Отже, можна виділити головні завдання системи управління матеріальними оборотним активами підприємства (рис. 1).

Зважаючи на вищезазначене, управління матеріальними оборотними активами дозволяє отримати підприємству певну сукупність переваг (рис. 2).

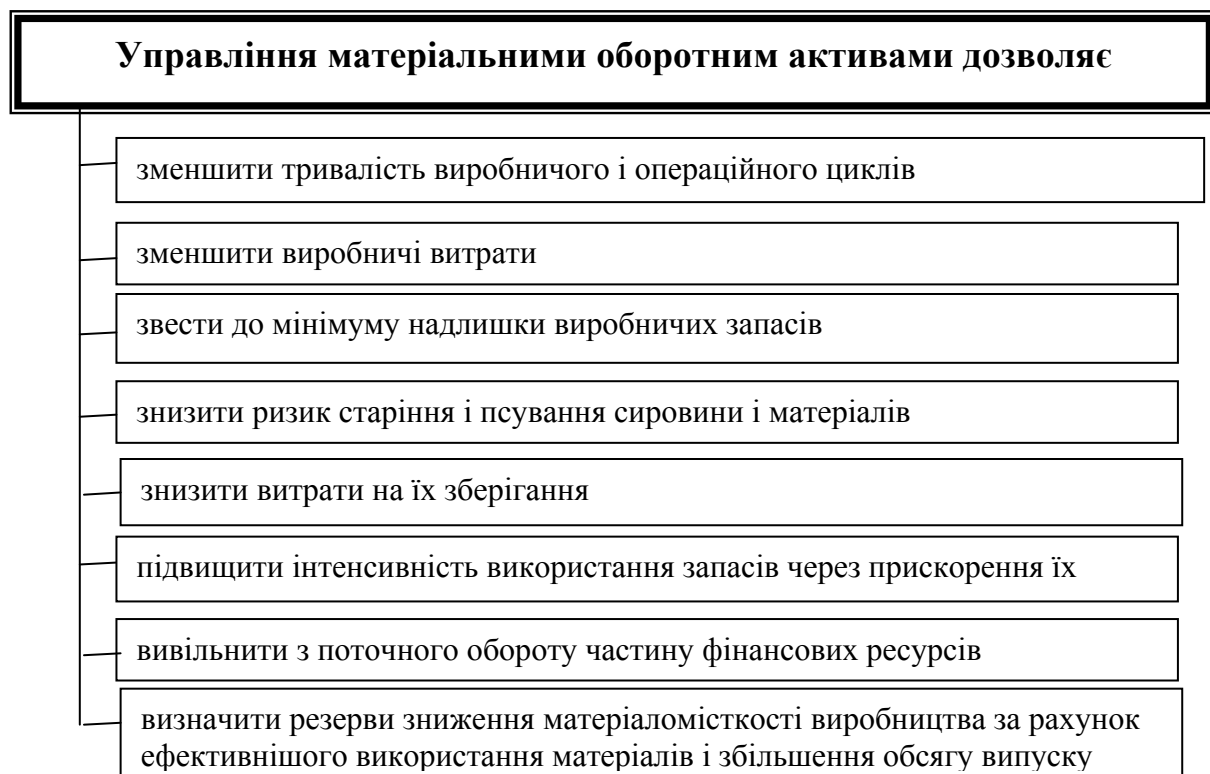


Рис. 2. Переваги ефективної системи управління матеріальними оборотними активами

Таким чином, з практичної точки зору розробка досконалого механізму управління матеріальними оборотними активами і дієве застосування його на практиці є досить актуальною проблемою, оскільки ефективне формування і регулювання їх обсягу забезпечить оперативність виробничого і фінансового циклів діяльності. Також важливу роль для конкурентоспроможності сучасних підприємств відіграє оптимізація джерел фінансування матеріальних оборотних активів. Це пов'язано з тим, що безперервність торгово-виробничого процесу потребує постійного інвестування коштів в елементи оборотних активів для здійснення розширеного відтворення. Так, у випадку недостатності коштів, які авансуються на придбання матеріальних запасів може виникнути скорочення виробництва і обсягу продажу. Отже, для підприємств важливою є оптимізація задоволення потреб у придбанні різних елементів матеріальних оборотних активів, забезпечення відповідності їх обсягів обсягам фінансово-господарської діяльності, максимізації прибутку і мінімізації витрат при допустимому рівні ризику.

Література:

1. Плоткін Б.К. Управління матеріальними ресурсами : навч. посіб. / Б.К. Плоткін. – К. : ЛФЄІ, 2011. – 128 с.
2. Сайт Держкомстату України [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібно́ї торгівлі : монографія / Н. О. Власова [та ін.]. – Х.: ХДУХТ, 2014. – 258 с.
4. Економічна статистика: навч. посіб. / за ред. Р.М. Моторина. – К.: КНЕУ, 2005. – 362 с.
5. Кушніренко О.М. Економічна ефективність використання оборотних матеріальних активів підприємства / О.М. Кушніренко [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/6298/1/90.pdf>.
6. Морозова Г.С. Особливості формування та управління оборотними активами підприємств України / Г.С. Морозова // Кримський економічний вісник. – 2014. – №3(10). – С. 92-94.
7. Нестеренко С.С. Обороти кошти в умовах формування ринкової економіки / С.С. Нестеренко [Ел. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09nssome.pdf.
8. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навч. посіб. / Н.В. Тарасенко.- Львів: Новий світ-2000, 2011.-280 с.
9. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / за ред. А.Г. Загороднього. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – Львів: “Магнолія 2006”, 2008. – 440 с.
10. Сухоруков А.І. Організація матеріальних потоків : навч. посіб. / А.І. Сухоруков. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2010. – 105 с.
11. Иваниенко В.В. Модели и методы принятия решений в анализе и аудите: учеб. пособие / В.В. Иваниенко. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2004. – 296 с.
12. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності: навч. посіб. / Б.В. Гринів. – К. : ЦНЛ, 2012. – 392 с.

Savchenko G.A.

Candidate of Economics Sciences, Assistant Professor

Burda Y.D.

Magister

Donetsk National University, Ukraine

IMPLEMENTATION OF PROFESSIONAL COMPETENCES MODEL INTO ORGANISATION HR-PROSESSES

Савченко Г.О.

к.е.н., доцент

Бурда Є.Д.

магістр

Донецький національний університет, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ В HR-ПРОЦЕСИ ОРГАНІЗАЦІЇ

In the article the abilities of professional competences model implementation into HR-processes in collieries are justified.

Keywords: *professional competences model, HR-process, human resources, personnel evaluation.*

У статті обґрунтовані можливості впровадження моделі професійних компетенцій в HR-процеси на вугільних підприємствах.

Ключові слова: *модель професійних компетенцій, HR-процес, людські ресурси, оцінка персоналу.*

Реалії сьогодення найчастіше вимагають не загальну, а індивідуальну оцінку кожного працівника, як сукупності його особистісних і професійних характеристик. Керівник, маючи такі індивідуальні «Портрети», отримує можливість для їх порівняння, аналізу та подальшого прийняття рішень з прийому, позиціонування, просування, навчання і розвитку персоналу. Забезпечення будь-якої організації висококваліфікованим персоналом неможливо без вимірювання та оцінки його характеристик. Як показник якості кадрових ресурсів у цілому застосовуються такі критерії, як плинність кадрів, рівень освіти, середній вік працівників, число науково - технічних досягнень, перемог у зовнішніх конкурсах та ін. Як показують дослідження, регулярна і систематична оцінка персоналу позитивно позначається на мотивації співробітників, їх професійному розвитку і зростанні. Одночасно результати оцінки є важливим елементом управління людськими ресурсами, оскільки надають можливість приймати обґрунтовані рішення щодо підбору, винагороди, просування, звільнення співробітників, їх навчання і розвитку. Для найбільш ефективного управління

компанією кожному керівнику важливо чітко визначити можливості і здібності своїх співробітників. Традиційний підхід до оцінки персоналу - за фактом виконання посадових обов'язків - не дозволяє повною мірою використовувати потенціал кожного співробітника. Тому сьогодні оцінка персоналу, заснована на компетенціях є актуальним напрямком в кадровій роботі будь-якого підприємства.

На розвиток методологічних підходів до оцінки персоналу вплинули такі вчені як Д. МакКлелланд [1], Ф. Херцберг [2], Д. Ульрич [3], А. Маслоу [4]. Серед сучасних авторів, що займаються дослідженням даної теми можна виділити Дятлова В., Кібанова А. [5], Єфимова Д. [6], Осадчу Н. [7], Малявку Н. [8], Кулагіна О. [9] та ін.

Вперше процедура оцінки персоналу була використана у 1942р. Адміралтейством Великобританії під час підбору офіцерів для відправки на війну з Німеччиною. Серед бізнес структур оцінку персоналу вперше застосувала американська телефонна компанія «АТ&Т» у 1950р. під час масового підбору керівників підрозділів та комерційних працівників [10].

Метою дослідження стало обґрунтування можливості впровадження моделі професійних компетенцій в HR-процеси на вугільних підприємствах.

У ході проведеного дослідження авторами одержані нові наукові результати, які полягають у наступному:

уточнено: теоретичні аспекти професійної компетентності шляхом обґрунтування сутності понять «компетенція» і «компетентність», методи розробки моделі професійних компетенцій у площині стратегічного управління HR-процесами.

удосконалено: на основі аналізу алгоритму проведення оцінки персоналу за професійними компетенціями на прикладі співробітника робочої спеціальності розроблено економетричну модель для оцінки економічного та соціального ефекту від впровадження моделі професійних компетенцій в HR-процеси організації, а також, у зв'язку з виявленою необхідністю, було розроблено модель професійних компетенцій для співробітника кваліфікаційно-освітнього рівня «керівник».

За допомогою моделі компетенцій створюються чітко описані очікування від кандидата на певну посаду. Для оцінки компетенцій підбираються відповідні методи та інструменти. Впровадження моделі професійних компетенцій в HR-процеси істотно спрощує підбір, оцінку та вибір системи мотивації персоналу організації.

Поняття «компетенція» і «компетентність» визначаються у взаємозв'язку один з одним. Рівень компетентності залежить від відповідності вимогам компетенції. Компетенція визначається роботодавцем, а компетентність формується в процесі навчання, реалізується і розвивається у професійній діяльності [11].

Створення професійного ядра кадрового потенціалу є сновною конкурентною перевагою будь-якої компанії, що прагне зміцнити свої позиції на глобальних ринках. Це необхідна і максимальна умова для успішного підприємництва, оскільки пристосуватися до непередбачуваних змін у ринковому середовищі може тільки високомобільний, орієнтований на постійний розвиток персонал. Ця обставина в свою чергу різко підвищила вимоги до всієї кадрової роботи в організаціях. Інтенсивні зміни у сфері людських ресурсів вже набувають воістину революційний характер, і фахівців в області кадрового менеджменту очікує радикальний зсув від сформованих професійних рольових стереотипів до принципово нових ролей: стратега, підприємця і маркетолога. Ці зрушення, зачіпаючи в першу чергу стратегію організації, перетворюють кадрові стратегії в її ключовий елемент.

Впровадження моделі професійних компетенцій в HR-процеси створює чітку картину очікувань від кандидата на певну посаду. Для оцінки компетенцій підбираються відповідні методи та інструменти, що також істотно спрощує підбір, оцінку та вибір системи мотивації персоналу організації.

Застосування компетентнісного підходу дозволяє оптимізувати цілий ряд бізнес-процесів в управлінні персоналом:

- по-перше, швидше і точніше відбувається відбір персоналу за рахунок можливості зіставити характеристики кандидата з представленими в корпоративній моделі компетенціями;
- по-друге, керівник отримує критерії для ефективної оцінки підлеглих;
- по-третє, модель компетенцій задає орієнтири для подальшого розвитку персоналу та планування його кар'єри в організації;
- по-четверте, корпоративна модель компетенцій визначає критерії для монетарної та немонетарної мотивації персоналу.

Базою проведеного дослідження виступає підприємство ПАТ «ДТЕК Октябрська ЦЗФ», аналіз кваліфікаційно-освітньої структури підприємства якого показав, що переважну частку займає кваліфікаційна група «робітники» (76%), решта робочих місць розподілена між спеціалістами – (15%) та керівниками – (9%). В гендерній структурі переважають жінки (58%). За результатами проведеної оцінки, найбільший відсоток працівників має ранг «Компетентність» (36%) та «Розвиток» (32%), найменший – «Потенціал» (12%), що свідчить про достатньо високий рівень компетентності працівників підприємства.

Основою для проведення оцінки працівників компанії виступає корпоративна модель компетенцій ДТЕК, адаптована для всіх професійних груп, що задіяні в роботі підприємства та корпоративного центру компанії з урахуванням їх індивідуальної специфіки.

Щорічна оцінка персоналу є одним з найважливіших механізмів функціонування підприємства в цілому. Вона впливає на мобільність, оперативність та персоніфікованість оплати праці. За допомогою оцінки керівник оцінює професійні навички кожного співробітника, вплив його особистих характеристик на працю, індивідуальний вклад в загальну справу. Результати щорічної оцінки прямо впливають на зарплатню співробітника.

Результати роботи, що була проведена під час аналізу алгоритму оцінки працівників кваліфікаційно-освітнього рівня «робітники» за моделлю професійних компетенцій, розробки моделі професійних компетенцій для працівників кваліфікаційно-освітнього рівня «керівники», а також економічного моделювання при прогнозуванні соціальної та економічної ефективності від впровадження моделі професійних компетенцій в HR-процеси організації підтвердили наявність кореляційного зв'язку між впровадженням моделі професійних компетенцій в HR-процес оцінки персоналу та економічним і соціальним результатом діяльності підприємства.

Соціальний ефект від впровадження оцінки персоналу на основі компетенцій полягає у зниженні показника коефіцієнта плинності кадрів до 0,0694 (за умови досягнення підприємством у 2014 році планових показників діяльності), що на 1% менше ніж у поточному періоді. Економічний ефект, детермінований стабілізацією чисельності персоналу проявиться в отриманні підприємством прибутку в розмірі 6511,55 тис. грн. Отже, і з соціальної, і з економічної точки зору впровадження моделі професійних компетенцій є ефективним кроком у процесі розвитку підприємства, який позитивно вплине на його імідж та дозволить зміцнити фінансове становище.

Крім того, введення моделі професійних компетенцій для працівників кваліфікаційно-освітнього рівня «керівники» також є доцільним, бо дозволяє більш детально проаналізувати та виявити основні помилки та недоліки в роботі керівника, що впливають на роботу підприємства в цілому. З іншого боку, оцінка за компетенціями дає змогу знайти найбільш сильні місця в роботі керівника, що сприяє подоланню вже виявлених недоліків.

Резюмуючи вище сказане, необхідно зазначити, що запропонована модель оцінки персоналу на основі професійних компетенцій на базі ПАТ «ДТЕК Октябрська ЦЗФ» довела свою ефективність через зменшення плинності персоналу та збільшення прибутку підприємства, у зв'язку з чим можна стверджувати, що подібна система може використовуватись під час проведення оцінки працівників.

Література:

1. David C. McClelland – Three Needs Theory: an article by Josephine Deguara [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://info.umuc.edu/mde/Portfolios/jdeguara/mcclelland.html>

2. Herzberg's Two-Factor Theory of Motivation: Management Study Guide [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.managementstudyguide.com/herzbergs-theory-motivation.htm>
3. Evaluating the Ulrich model: Dave Ulrich Webspecial Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.goingforhr.be/extras/web-specials/hr-according-to-dave-ulrich>
4. A Theory of Human Motivation by A. H. Maslow (1943): Classics in the History of Psychology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://psychclassics.yorku.ca/Maslow_1.htm/motivation.htm
5. Кибанов А. Я. Управление персоналом: Учеб. пособие / А.Я. Кибанов, В.А. Дятлов, В.Т. Пизало - М.: ПРИОР, 2008. 205с.
6. Ефимов Д. Оценка сотрудников по компетенциям / Д. Ефимов // Генеральный директор – 2008. – №5. С.29
7. Осадчая Н. А. Механизм моделирования системы критериев оценки персонала / Н.А. Осадчая, Г.Р. Джинчарадзе // Науковедение. – 2012. – №4.
8. Малявка Н. А. Методика оценки эффективности деятельности административно-управленческого персонала / Н.А. Малявка // Вестник ИНЖЭКОНа. – 2011. – №3(46). С.395-400.

Sadchikov V.S.

Postgraduate student

Chernihiv National University of Technology, Ukraine

ANALYSIS OF INVESTMENT SOURCES AND INNOVATIVE INVESTMENT SCHEMES OF CROP ENTERPRISES

Садчиков В.С.

аспірант

Чернігівський національний технологічний університет, Україна

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ ТА СХЕМ ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РОСЛИННИЦТВА

Проаналізовано найбільш поширені показники оцінки економічної ефективності інноваційних проектів. Висвітлені основи формування інвестиційної програми інноваційного розвитку аграрних підприємств. Наведені основні джерела постачання інвестиційних ресурсів аграрних підприємств. Перераховані основні принципи формування інвестиційних ресурсів підприємств аграрного сектору економіки. Приведені етапи розвитку стратегії формування інвестиційних ресурсів. Вказані різні варіанти розвитку схеми фінансування інвестиційно-інноваційного агропроекту.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, схеми інвестування, рослинництво, економіка сільськогосподарського сектору, аграрні підприємства, інвестиційні джерела, інвестиційна програма, економічна ефективність.*

The most common indicators of economic efficiency evaluation of innovative projects is analyzed. The basics of formation of the investment program of innovative development of agricultural enterprises are covered. The main sources of supply of investment resources of agricultural enterprises is highlighted. The main principles of investment resources enterprises of the agricultural sector are given. Stages of development strategy of investment resources are listed. Various options for the financing scheme of investment and innovation of the agricultural project are shown.

Keywords: *innovation development investment schemes, crop production, the economy of the agricultural sector, agricultural enterprises, investment sources, the investment program, the economic efficiency.*

Економіка сільськогосподарського сектору завжди характеризується змінами зовнішнього та внутрішнього векторів розвитку економічного середовища АПК. Таким чином аграрні підприємства змушені адаптуватися до нових умов господарювання. Здатність до адаптації аграрних підприємств напряму залежить від ефективності системи управління інвестиційними джерелами та схемами інвестування цих підприємств. Інвестиційні джерела та схеми інвестування, які впроваджуються на аграрних підприємствах, вимагають достатньої обґрунтованості, високого ступеня забезпеченості ресурсним потенціалом. Особливу увагу слід приділити аналізу потенційних джерел фінансування, вибору та пошуку оптимального варіанту схеми інвестування в аграрне підприємство.

Інформаційну базу наукового дослідження становить аналіз наукової та нормативно-правової документації по даній темі, вивчення та узагальнення наукової практики у галузі розвитку економіки сільського господарства зарубіжних та вітчизняних вчених. В роботі

використовувались такі методи наукових досліджень як: порівняння, теоретичний аналіз та синтез, класифікація та узагальнення.

Ринкові умови господарювання автоматично визначають рівень потреби споживчого ринку у відповідній номенклатурі аграрної продукції, що в свою чергу відкриває для аграрних підприємств нові напрямки інвестування у інноваційний розвиток для насичення ринку відповідною продукцією. На вибір критеріального показника інвестиційного розвитку аграрного підприємства впливають як абсолютні (термін окупності витрат, чиста дисконтована вартість) так і відносні (рентабельність, внутрішня норма рентабельності) показники. Інвестиційні джерела передбачають перш за все врахування фактору часу, оскільки: чиста дисконтована вартість капіталу, кінцева вартість капіталу, процентна ставка – являються показниками в динаміці.

Основою формування схем інвестування інноваційного розвитку підприємств рослинництва є [1]:

- вибір оптимальних джерел фінансування;
- вибір умов погашення та нарахування процентних ставок;
- оптимізація напрямків інвестування капіталу;
- формування інвестиційної програми (ряд інвестиційних об'єктів, які обрані відповідно критеріям їх ефективності);
- формування фінансової програми.

Формування інвестиційної програми інноваційного розвитку підприємств рослинництва (рисунок 1) включає в себе такі етапи [2]:

- оцінка ефективності використання інвестованого капіталу провадиться шляхом зіставлення грошового потоку, який формується в процесі реалізації інвестиційного проекту та вихідної інвестиції. Проект визнається ефективним, якщо забезпечується повернення вихідної суми інвестицій і необхідна прибутковість для інвесторів, що надали капітал.
- інвестується капітал і грошові потоки, які генеруються цим капіталом, приводяться до теперішнього часу або до певного розрахункового року (який, як правило, передую початку реалізації проекту).

Процес дисконтування капітальних вкладень і грошових потоків проводиться за різними ставками дисконту, які визначаються залежно від особливостей інвестиційних проектів. При визначенні ставки дисконту враховуються структура інвестицій і вартість окремих складових капіталу.

Вибір інвестиційних джерел та схем інвестування інноваційного розвитку підприємств рослинництва залежить від численних факторів, таких як: розмір аграрного підприємства, технологічні особливості, специфіка виробництва продукції, характер державного регулювання та оподаткування бізнесу, зв'язок з ринками збуту та інші.

Проблеми використання зовнішніх джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств АПК обумовлені наступними факторами:

- відсутністю вільних грошових коштів у більшості підприємств АПК;
- відсутністю менеджерів здатних розробити ефективний метод фінансування інноваційних проектів АПК;
- значною кредиторською заборгованістю;
- відсутністю взаємодії між інституціями, що забезпечують фінансування і кредитування сільськогосподарської галузі.

Суть формування інвестиційної програми інноваційного розвитку підприємств рослинництва в наступному: вихідні інвестиції при реалізації інноваційної діяльності генерують грошові потоки: $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n$, де інвестиції в інновації визнаються ефективними, тоді, коли потік Π_n достатній для повернення вихідної суми капітальних вкладень і забезпечення необхідної віддачі на вкладений капітал.

Найбільш поширені наступні показники оцінки економічної ефективності інноваційних проектів:

- 1) чистий приведений ефект інноваційного проекту (NPV);

- 2) індекс рентабельності інвестицій (PI);
 - 3) внутрішня норма прибутковості (IRR);
 - 4) модифікована внутрішня норма рентабельності (MIRR);
- дисконтований термін окупності (DPP).

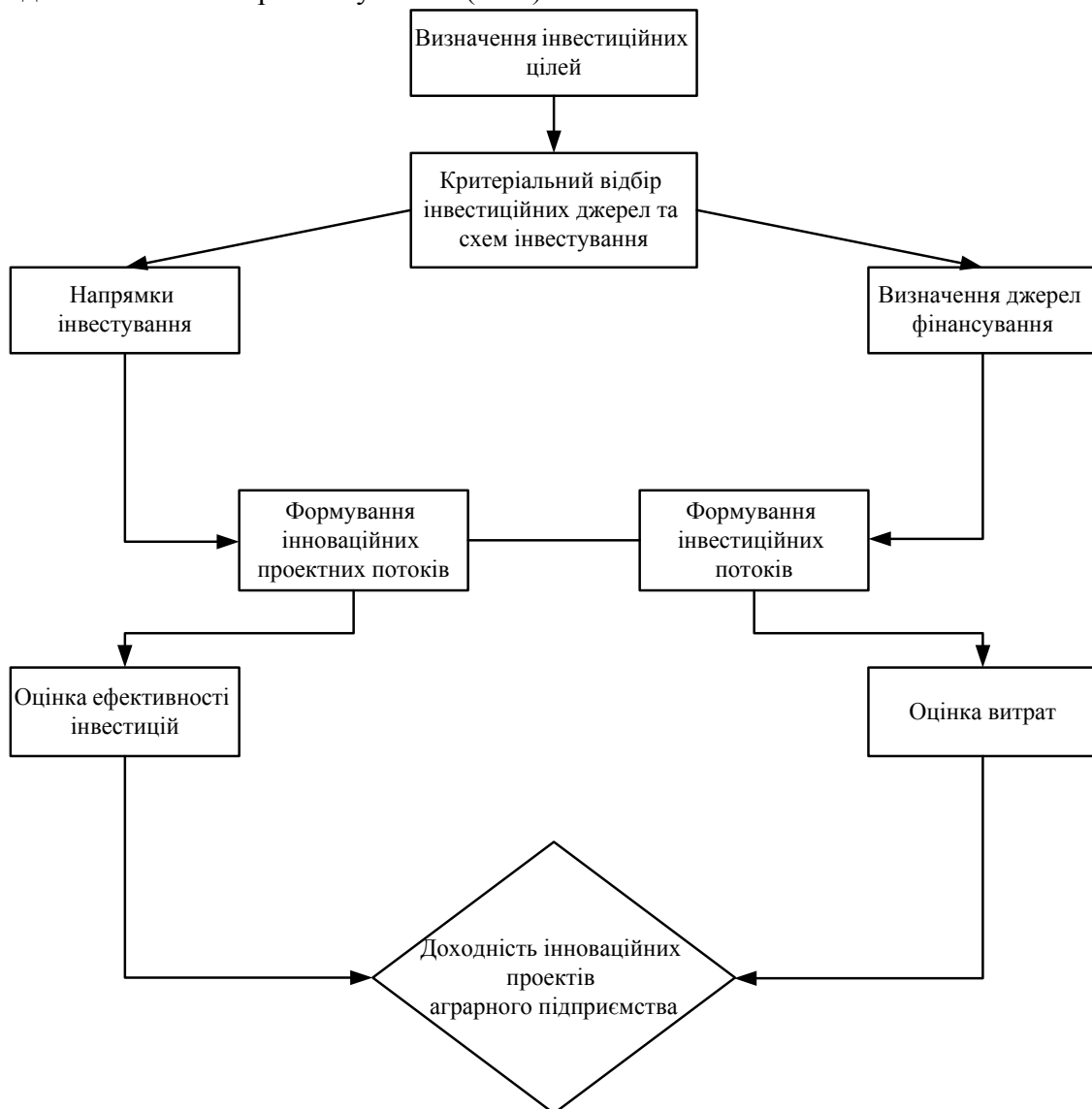


Рис. 1. Схема інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств рослинництва

Дані показники використовуються для:

- визначення ефективності інвестиційних агропроектів (так звана абсолютна ефективність), коли робиться висновок про те, прийняти проект або відхилити;
- визначення ефективності взаємовиключних один одного агропроектів (порівняльна ефективність), коли робиться висновок про те, який проект прийняти з декількох альтернативних.

Процес формування інвестиційних ресурсів має базуватися на таких принципах [1]:

1. Перспективності. Принцип, який забезпечує спрямованість інвестиційних ресурсів на реалізацію інноваційного розвитку підприємств рослинництва. Перспективність – спрямованість на досягнення нових рівнів інноваційного розвитку на базі останніх досягнень науки в сфері аграрного виробництва.

2. Відповідності. Сутність вказаного принципу заключається у відповідності обсягу залучених інвестиційних ресурсів обсягу інноваційних потреб підприємства. Загальна

потреба в інвестиційних ресурсах підприємства базується на розрахунках загальних обсягів реального та фінансового інвестування.

3. Оптимальності. Вказаний принцип стосується забезпечення оптимальної структури інвестиційних ресурсів з позицій ефективної інвестиційної діяльності. Умови формування високих кінцевих результатів інвестиційної діяльності залежать від структури сформованих інвестиційних ресурсів. Оптимальна структура забезпечує фінансову рівновагу розвитку аграрного підприємства в процесі здійснення інвестиційної діяльності, з іншого боку, неоптимальна структура генерує ризики в фінансовій сфері підприємства, тобто призводить до банкрутства.

4. Мінімізація витрат. Принцип спрямований на забезпечення мінімізації витрат з формування інвестиційних ресурсів з різних джерел. Така мінімізація витрат здійснюється в процесі управління вартістю капіталу, який залучається для інвестиційної діяльності з метою одержання максимальної суми чистого прибутку.

5. Ефективності. Сутність принципу стосується забезпечення високоефективного використання інвестиційних ресурсів у процесі інвестиційної діяльності. Інвестиційні ресурси, які тимчасово не використовуються, можуть втрачати свою вартість з часом. Тому формувати інвестиційні ресурси слід, враховуючи темпи інфляції та інші фактори, які впливатимуть на вартість протягом терміну реалізації інноваційного проекту.

Зазначені принципи підприємство має використовувати при розробці стратегії формування інвестиційних ресурсів, яка має здійснюватися за такими етапами [3]:

I. Ретроспективний аналіз формування інвестиційних ресурсів підприємства. Метою такого аналізу є виявлення потенціалу формування інвестиційних ресурсів відповідно до запланованих обсягів інвестицій.

II. Прогнозування потреби у загальному обсязі інвестиційних ресурсів, де визначається: необхідний обсяг фінансових коштів інвестування; загальна потреба у інвестиційних ресурсах для реального інвестування, а також їх потреба за окремими відрізками часу прогнозованого періоду.

III. Прогнозування можливості формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел, у тому числі власних (частина чистого прибутку, амортизаційні відрахування, страхові виплати відшкодування збитків; погашення довгострокових фінансових інвестицій; реінвестиції від продажу основних фондів; мобілізація надлишків оборотних активів); позичкових (кредити, емісія боргових цінних паперів, цільовий державний кредит, податковий інвестиційний кредит, лізинг); залучених (емісія акцій, безоплатні вкладення державних органів і комерційних структур).

IV. Визначення ефективних схем та методів фінансування окремих інвестиційних програм і проектів (самофінансування, акціонування, боргове фінансування, оренда, пільгове фінансування, субсидування, змішане фінансування тощо).

V. Оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів з урахуванням мінімізації вартості залучення інвестиційних ресурсів із різних джерел. Така оптимізація здійснюється шляхом розрахунку ціни капіталу підприємства та його фінансової стійкості, а також розрахунку очікуваного прибутку та рентабельності.

При розробці схеми фінансування інвестиційно-інноваційного агропроекту розглядаються такі варіанти [4]:

1. Повне самофінансування передбачає фінансування інноваційного проекту виключно за рахунок власних фінансових ресурсів, сформованих з внутрішніх джерел. Цей метод фінансування використовується, в основному, для реалізації невеликих реальних інноваційних проектів.

2. Акціонування як метод фінансування використовується, зазвичай, для реалізації великомасштабних реальних інноваційних проектів при галузевій або регіональній диверсифікації інвестиційної діяльності.

3. Кредитне фінансування застосовується, як правило, для реалізації невеликих короткострокових інноваційних проектів з високою нормою рентабельності інвестицій. Ця

схема фінансування застосовується в окремих випадках і для реалізації середньострокових інноваційних проектів за умови, що рівень рентабельності згідно з ними істотно перевищує ставку відсотка за довгостроковим фінансовим кредитом.

4. Лізинг або селенг використовуються при недостатності власних фінансових коштів або при високій вартості фінансового кредиту для реалізації інвестиційних проектів, пов'язаних з модернізацією або реконструкцією підприємства (особливо інвестиційних проектів з високим ступенем змінності технологій).

5. Змішане (пайове) фінансування базується на різних комбінаціях перелічених вище схем і може бути використано для реалізації всіх видів інноваційних проектів за всіма формами реального інвестування.

6. Приватно-державне партнерство аграрних підприємств передбачає їх участь у державних програмах, конкурсах, грантах та передбачає бюджетне фінансування, яке має здійснюватися на конкурсній (тендерній) основі під відповідні інноваційно-інвестиційні агропроекти та агропрограми.

З урахуванням перерахованих схем фінансування окремих інноваційних проектів визначаються пропорції в структурі джерел інвестиційних ресурсів.

Розвиток підприємств АПК неможливий без інвестицій, які доцільно надавати підприємствам, що виробляють конкурентоспроможну продукцію.

Дієвий інноваційно-інвестиційний механізм, заснований на поєднанні державного регулювання (державно-приватне партнерство конкурентоспроможних аграрних підприємств, продукція яких користується стійким попитом і діяльність яких забезпечує завантаження виробничих потужностей суміжних) та саморегулювання з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва в кожному регіоні, сприятиме вирішенню проблем розвитку вибору джерел інвестиційних ресурсів та схем інвестування інноваційного розвитку підприємств рослинництва.

Література:

1. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: [навч. посіб.] / Майорова Т. В. – К. : ЦУЛ, 2009 – 472 с.
2. Чалова, О. Н. Необходимость инвестиций в аграрный сектор экономики / О. Н. Чалова // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 20 (13). – С. 61–68.
3. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика: [навч. посіб.] / Борщ Л. М. – К. : Знання, 2005. – 470с.
4. Мойсеєнко І. П. Інвестування: Навч. посібник. - К.: Знання, 2006. - 490с.

Sevidova I.A.

Ph.D., Associate Professor

V. Dokuchaev Kharkiv National Agrarian University, Kharkiv, Ukraine

CONDITIONS AND FACTORS OF INNOVATION DEVELOPMENT MODEL OF AGRARIAN ENTERPRISES

Сєвідова І.А.

к.е.н., доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сучасний стан інвестиційної діяльності в АПК України, а також основні тенденції та проблеми інноваційного розвитку овочівництва, які впливають на розмір прибутку і, як наслідок, на позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: галузь овочівництва, інновації, захищений ґрунт, технології енергозбереження.

The article deals with the current state of investment in the agricultural sector of Ukraine, as well as major trends and issues of innovative development of vegetable production, which affect profit margins and, consequently, on the positive financial results of operations.

Key words: vegetable industry, innovation, protected ground, power-saving technologies.

Проблематика нововведень у нашій країні протягом багатьох років розроблялася у рамках економічних досліджень науково технічного прогресу (НТП). Тільки останнім часом термін «інновація» став активно використовуватися як самостійно, так і для позначення низки споріднених понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційне рішення» і т.п. Про сутність терміну «інновація» уперше заговорили на початку XIX століття. Після закінчення достатньо тривалого періоду часу термін інновація став розглядатися, як одна із закономірностей технічних нововведень [2]. Родоначальником теорії інновацій вважають Й. Шумпетера. Він трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих факторів, мотивовану підприємницьким духом [5].

Відповідно до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що дістав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного у практичній діяльності.

Впровадження нововведень завжди мало велике значення у розвитку виробництва. У сучасній економіці роль інновацій значно зростає. Вони усе більш стають основними факторами економічного росту. Досвід розвинених країн свідчить про те, що корінні перетворення у області продуктивних сил у епоху НТП, швидка змінюваність її хвиль, а, отже, нових комбінацій факторів виробництва, широке упровадження нововведень стали нормою сучасного економічного життя. І якщо інноваційний підхід відіграє зростаючу роль у розвинених країнах, то в Україні, в умовах виходу із кризи ця роль особливо велика. У галузі овочівництва захищеного ґрунту в Україні з метою подолання кризи зростаюча роль інновацій обумовлена, по-перше, самою природою ринкових відносин, по-друге, необхідністю глибоких якісних перетворень.

Цілком зрозуміло, що у розв'язанні цих непростих, але дуже важливих для нашої економіки задач вирішальна роль належить підприємницькому підходу, заснованому на пошуках та реалізації інновацій, тому що усі ці задачі вимагають не рутинного, а новаторського, творчого підходу. Універсальним джерелом інновацій на глобальному та макро- рівнях є протиріччя між стрімко зростаючими потребами та можливостями їх задоволення. Маючи обмежені ресурси, суспільство змушено винаходити все нові та більш ефективні способи задоволення своїх потреб.

Цілеспрямована систематична інноваційна діяльність вимагає: безперервного аналізу можливостей; інновація повинна відповідати потребам, бажанням, звичкам людей, які будуть нею користуватися; інновація повинна бути простою і мати точну та зрозумілу ціль; інновація повинна бути націлена на лідерство на обмеженому ринку, у своїй ніші. Саме у зв'язку із цим, а також через те, що останнім часом різко зросли ціни на енергетичні ресурси, методи ведення сільського господарства необхідно змінювати. Кінцева ціль модернізації сільського господарства і його переходу на інноваційний шлях розвитку — це підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. У рослинництві інноваційні процеси мають бути спрямовані на:

- збільшення обсягів виробленої продукції;
- підвищення урожайності сільськогосподарських культур і покращення якості продукції;
- подолання процесів деградації та руйнування природного середовища;
- зниження витрат енергоресурсів;
- економію трудових і матеріальних витрат.

При виробництві овочевої продукції захищеного ґрунту найбільшими, за питомою вагою, є енергетичні витрати, а тому пріоритетною задачею, для тепличних комбінатів, у сучасних умовах, став активний пошук інноваційних технологій у напрямку енергозбереження та ресурсозбереження на базі використання новітніх прогресивних технологій.

Дослідження питомої ваги енергетичних витрат проаналізовано нами за даними сільськогосподарських підприємств Харківської області. Найбільша питома вага

матеріальних витрат у загальновиробничих витратах 81,3 % у ТМ «Зміївська овочева фабрика», найменша – 54,9 % була досягнута у ЗАТ «Альянс».

Виробникам тепличних овочів з кожним роком опалення газом обходиться усе дорожче та дорожче. Україна щорічно імпортує 75 % необхідного обсягу природного газу та 85 % сирої нафти та нафтопродуктів. В останнє десятиліття зростання цін на енергоносії важко вплинуло на витрати виробництва сільськогосподарської продукції. Зростання світових цін на продукцію овочівництва – прямий доказ цієї залежності. Подорожчання енергоресурсів призвело до необхідності пошуку шляхів зниження енергозалежності підприємств від зовнішніх джерел. Питання лише у тому, як зробити це скоріше та з найменшими втратами. Саме у зв'язку із цим, а також через те, що останнім часом різко виросли ціни на енергетичні ресурси, методи ведення сільського господарства необхідно змінювати. Кінцева ціль модернізації сільського господарства – це підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

У ринковій економіці, основне місце у виробництві сільськогосподарської продукції займають господарства населення, які, поєднуючись у різноманітні за структурою об'єднання, протистоять монополії великих підприємств – виробників і є тем економічним фактором, який гальмує зростання цін і сприяє насиченню ринку якісною овочевою продукцією, допомагаючи вирішенню соціальних проблем у сільській місцевості. Головна проблема позасезонного виробництва овочів – їх висока собівартість внаслідок значних витрат на енергоресурси. У структурі матеріальних витрат при виробництві овочевих культур у скляних теплицях, витрати на обігрів і електроенергію досягають 60 – 70 %.

Як відомо, основними чинниками інтенсифікації виробництва овочевої продукції у захищеному ґрунті є насамперед параметри мікроклімату – температура, вологість, режим освітлення [1], які і формують витрати енергоресурсів на виробництво зазначеної продукції.

Пріоритетним напрямком, який обумовлює ефективність виробництва овочів у захищеному ґрунті у сучасних умовах, є активна енергозберігаюча політика на базі використання новітніх прогресивних технологій. В цьому напрямку є загальні правила для всіх. Це такі, як зменшення тепловтрат безпосередньо у теплицях [3].

Температура у плівкових теплицях багато у чому залежить від прозорості матеріалу світлопрозорого покриття, яка, у свою чергу, залежить як від якості матеріалу (у випадку з використанням скла – від наявності сторонніх включень), так і від ступеня забруднення, що обумовлене станом повітря та характеристиками матеріалу.

По даним Гановерського інституту дослідження матеріалів при середньому запиленні, за місяць експлуатації теплиці, кількість світла, що попадає усередину, зменшується на 15 – 20 %, а за два місяці – на усі 40 %, що несприятливо позначається на врожаї. Необхідність підтримувати мікроклімат у скляних теплицях, в умовах постійного зростання цін на енергоносії, змушує вести інтенсивний пошук нових матеріалів світлопрозорого огороження теплиць, замість низькоенергоефективних традиційних (скла, різних плівок). Розглядаючи традиційні матеріали стає очевидним, що основними недоліками скла є: крихкість і громіздкість, у результаті чого необхідна постійна заміна частини покриття (до 10 % у рік), що вийшло з ладу; здатність пропускати до 70 % інфрачервоного випромінювання з довжиною хвилі понад 3000 нм, що веде до значних тепловтрат у нічний час доби.

Недоліками поліетиленової плівки є: недовговічність, здатність електризуватися, що приводить до утворення краплинного конденсату на плівці та забрудненню її пилоподібними частками. Тому вже через кілька місяців експлуатації прозорість поліетиленової плівки знижується на 15 – 20 %. Подвійні, армовані, УФ – стабілізовані, гідрофільні антистатичні поліетиленові та полівінілхлоридні плівки які пропонуються у наш час, набагато краще тих, що застосовувалися у минулому, але проте та вони влаштовують далеко не усіх споживачів. Донедавна інших матеріалів, призначених для світлопрозорого огороження теплиць, просто не було. Але сьогодні все більшу популярність у спорудженні теплиць здобуває матеріал нового покоління – стільниковий полікарбонат. Світлопрозорість двошарових панелей досягає 87 %. Світлопрозорість панелі стільникового полікарбонату не знижується при

довгочасній експлуатації (виробники наносять шар УФ – захисного покриття, яке не пропускає у панель жорсткий ультрафіолет).

Скло має найбільшу вагу у порівнянні з іншими матеріалами. На 1 м² вагу світлопрозорого огороження зі скла коливається від 7,5 кг до 17 кг, залежно від товщини. Для стільникового полікарбонату великі розміри панелей (від 6 до 24 м²), дуже мала вага (від 800 г/м²) і висока несуча здатність. Завдяки цьому, значно зменшуються вимоги до міцності каркаса теплиці та знижуються навантаження на фундамент, у порівнянні з теплицею з покриттям зі скла.

У кожного із цих матеріалів є свої переваги, але у наш час як для обладнання плівкових теплиць, так само і для обладнання бічного світлопрозорого огороження скляних теплиць, економічно вигідніше використовувати стільниковий полікарбонат:

- у теплицях зі стільникового полікарбонату значна частина сонячних променів переломлюється, і доходить до рослин у розсіяному вигляді, на відміну від світла, що проходить через скло. Співвідношення спектрів пропущення сонячного та теплового випромінювання, що справляють сприятливий вплив на рослини – оптимальне,

- полікарбонатні панелі відрізняються високою здатністю витримувати ударні навантаження, у порівнянні з іншими матеріалами, що використовуються у обладнанні світлопрозорого огороження теплиць. Панелі здатні витримувати значні снігові та вітрові навантаження,

- теплоізоляційні якості полікарбонатних панелей, з – за низького коефіцієнта теплопереносу, дозволяють на 40 % скоротити енерговитрати,

- врожай у таких теплицях можна одержати на 2 – 4 тижні раніше, ніж у звичайних скляних або плівкових теплицях. Крім того, врожайність рослин як правило, на 30 % вище, ніж у плівкових.

Тому ми доходимо висновку, що стільниковий полікарбонат, є, у наш час, найкращим матеріалом для обладнання світлопрозорого огороження усіх видів теплиць, адже переваг у нього куди більше, ніж недоліків. Проте найближчим часом виробникам тепличних овочів в Україні доведеться освоювати нові, незалежні від нафти та газу, технології теплопостачання з порівнянною собівартістю одержання тепла. В усіх країнах Європи пелети широко використовуються у якості палива для автоматизованих котелень, як побутового, так і промислового рівня, за рахунок того, що мають значну екологічну складову, мають теплотворну здатність, порівнянну з вугіллям, і порівняно дешеві.

Згідно зі звітом Fuel Alternative, додатковим фактором зростання виробництва твердого біопалива в Україні став розвиток внутрішнього ринку, імпульсом для якого як раз і виступило подорожчання теплової енергії, виробленої із традиційних енергоресурсів. Обігрів теплиць в Україні має свої особливості. Насамперед, це пов'язано із застарілими конструкціями теплиць. А крім того та технологіями вирощування. Виходячи із цих факторів, необхідно проводити упровадження нових технологій використання поновлюваних джерел енергії. Якщо порівняти собівартість одиниці тепла, виробленої при спалюванні різних видів палива [4], то можна із упевненістю говорити про існування альтернативних видів палива, які, на сьогоднішній день, є економічно виправданою альтернативою звичним для нас традиційним видам палива.

Нове ефективне обладнання, при використанні у тепличних господарствах дозволить використовувати місцеві види палива з перетворенням їх у тепло. Такі установки мають можливість використовувати низькокалорійні види палива. Особливістю даних теплоенергетичних установок є те, що практично виключаються викиди у атмосферу сажі та інших шкідливих речовин, можливість розміщувати устаткування у прибудованому приміщенні, що виключає втрати тепла у теплотрасі.

Таким чином перевагою використання теплоенергетичних установок на біопаливі є:

- раціональне використання місцевих видів палива;
- висока ефективність спалювання твердого палива, і малий відсоток відходу, екологічна безпека;

- конкурентоспроможна ціна на ринку котлів; низькі ціни;
- простота обслуговування та невеликі експлуатаційні витрати, при достатньо високому, порівняно із ККД газових котелень, ККД установок – до 92 %.

Впровадження сучасних теплоенергетичних установок на біопаливі для тепличних комплексів дозволяє досягти підвищення ефективності використання теплоносіїв, заощадження власних засобів. На сьогоднішній день у світі випускаються теплоенергетичні установки на біопаливі одиничною потужністю від 50 кВт до 20 МВт, що дозволяє підібрати оптимальну по потужності модель. Переведення існуючих котелень, що працюють на газі на твердопаливні котли не вимагає будівництва нових котелень. Досить облаштувати місце для зберігання пелет і лінію подачі палива у котел. Автоматична подача палива у котел здійснюється шнековим механізмом з накопичувального бункеру. Котел у автономному режимі може працювати від 2–3 до 7 діб (залежно від комплектації). Усі процеси автоматизовані та на обслуговування потрібне мінімальна кількість персоналу. При реконструкції існуючих котелень, встановлені газові котли ставляться у «сухий резерв» схему підготовки води, що існує, можливо застосувати для нових котлів.

При використанні у якості джерела тепла пелетного котла, економія на паливі може становити майже 30 %, у перерахунку на 1 тис. м³ природного газу.

Інновації – це основний шлях підвищення економічної ефективності овочівництва захищеного ґрунту у сучасних умовах. Одним з важливих напрямків інноваційного розвитку на наш погляд може бути впровадження прогресивних технологій енергозбереження, які передбачають переустаткування підприємства із застосуванням сучасного теплогенеруючого устаткування, зокрема, використання сучасних теплоенергетичних установок на біопаливі (зокрема деревинно – паливних гранулах) комплектація яких повністю відповідає технологічному процесу позасезонного вирощування овочевих культур. І приклад ТОВ «Красноградська овочева фабрика» показує, що раціональне використання місцевих видів палива; висока ефективність спалювання твердого палива, і малий відсоток відходу, екологічна безпека; конкурентоспроможна ціна на ринку котлів; низькі ціни; простота обслуговування та невеликі експлуатаційні витрати, при високому ККД установок – до 92 %, дозволяє тепличним комплексам вирішити пекучі питання – незалежність від постачальників електро– і теплоенергії, ефективність використання місцевого, і щодо дешевого, палива котельнями, підвищення ефективності використання теплоносіїв, заощадження власних коштів.

Література:

1. Лихацький В.І. Овочівництво: у 2 т. / В.І. Лихацький, Ю.Є. Бургарт, В.Д. Касянович – К. : Урожай, – Т. 1. – 1996. – С. 115-125
2. Нечаева О.Д. Сущность понятия «инновация» и его классификация / О.Д. Нечаева // Инновации. – 1998. – № 2. – С. 3-4.
3. Никифоров А.М. Повышение экономической эффективности тепличного овощеводства: дис.канд.экон.наук: 08.00.05. / А.М. Никифоров – М. : ТСХА, 1989. – 136 с.
4. Туголукова С.П. Топливо. Теплота сгорания. / С.П. Туголукова // Физика. – 2008. – № 10 (857). – 48 с.
5. Шумпетер И. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры: [монография] / И. Шумпетер; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

Vikhlyayeva S.I.

Candidate of Economic Sciences, Professor

Chekalina E.P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Siketina N.G.

assistant

National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute», Ukraine

RISKS OF THE ENTERPRISE IN THE CHANGING COMPETITIVE ENVIRONMENT

Віхляєва С.І.

к.е.н., професор

Чекаліна Е.П.

к.е.н., доцент

Сікетіна Н.Г.

асистент

НТУ «Харківський Політехнічний Інститут», Україна

РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У МІНЛИВОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

The article says about the factors of changing competitive environment. Given the analysis of external and internal factors of changing competitive environment: industrial, commercial, product competitiveness and phases of the product's life cycle.

Keywords: *competition, environment, economic efficiency, enterprises' activity, factor*

У статті розглянуто фактори мінливого конкурентного середовища. Дається аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів мінливого конкурентного середовища: виробничого, комерційного, конкурентоспроможності продукції та фази життєвого циклу товару.

Ключові слова: *конкуренція, середовище, економічна ефективність, діяльність підприємства, фактор*

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки має бути державне регулювання для забезпечення соціальних програм. Підтвердженням цього є приклади таких країн, як Швейцарія, Австрія, Нідерланди, населення яких має високий рівень життя. Національна економіка України після економічної кризи та в умовах АТО не може поки що відновити свої позиції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

На думку авторів цієї роботи, для відродження національної економіки потрібно:

- 1) створення нормальних умов для розвитку бізнесу в країні, зокрема для дрібного та середнього; забезпечення виходу бізнесу з «тіні». У розвинених країнах підприємці є новим класом, який забезпечує суспільний добробут. У зв'язку з цим, виникає необхідність створення такої податкової системи, яка могла б забезпечити вказаний напрямок за принципом: багатіші сплачують високі податкові відчислення до бюджету;
- 2) регулювання системи цін на споживчі товари.
- 3) досягнення позитивного сальдо експорту товарів над імпортом. Особливо це стосується продукції технічного призначення, яка забезпечує розвиток НТП в країні. Для вирішення цього питання необхідно підвищити темпи розвитку машинобудування, що неможливо здійснити без підвищення конкурентоспроможності його продукції.
- 4) підвищення економічної ефективності промисловості і, зокрема, машинобудування, яке діє, як і інші галузі економіки, в умовах мінливого конкурентного середовища (МКС).

Планова величина економічної ефективності може бути досягнута не завжди, так як у ринковій економіці швидко змінюється конкурентне середовище підприємств, що пов'язано із певними ризиками. Кожне підприємство, організовуючи та розвиваючи виробничо-збутову

діяльність, обов'язково має враховувати фактори, які пов'язані зі змінами зовнішнього та внутрішнього щодо нього конкурентного середовища.

До внутрішнього середовища підприємства відносяться: цілі, структура, завдання, асортимент, обсяг випуску продукції, технології, працівники, обладнання тощо. Фактори зовнішнього середовища підприємства поділяються на фактори прямої та непрямої дії. До перших відносяться: споживачі, конкуренти, постачальники, кредитори, державні установи, законодавчі акти. До другої групи відносяться: стан економіки, особливості економічних відносин, науково-технічний прогрес, політичні обставини, міжнародне оточення тощо.

Перелічені фактори конкурентного середовища змінюються, що пов'язано із ризиками, які діють у конкурентному середовищі. Розглянемо вплив мінливого конкурентного середовища на фактори економічної ефективності. Згідно до робіт [1, с.16;2, с.5; 3, с.130] нами виділено чотири основні фактори МКС: виробничий, комерційний, конкурентоспроможність продукції та фаза життєвого циклу товару на ринку.

До внутрішнього середовища підприємства нами віднесено виробничий фактор. Зовнішнє середовище підприємства відображає комерційний фактор, фактор конкурентоспроможність продукції та фаз життєвого циклу товару.

Розглянемо вплив МКС на кожен із чотирьох факторів економічної ефективності підприємства:

1) **виробничий фактор** виражено показниками використання устаткування (фондовіддача), матеріалів (матеріаловіддача), оплати праці (зарплатовіддача). Чим вища величина показників виробничого фактору, тим вищий прибуток, і, відповідно ефективність підприємства:

$$K_{вир} = \sqrt[3]{K_{\phi} \times K_z \times K_m}, \quad (1)$$

де $K_{вир}$ – середньозважений індекс фактора виробничої діяльності підприємства;

K_{ϕ} – ланцюговий індекс фондовіддачі;

K_z – ланцюговий індекс зарплатовіддачі;

K_m – ланцюговий індекс матеріаловіддачі².

Слід відзначити, що на виробничий фактор діють виробничі ризики, які пов'язані із скороченням обсягу виробництва, нераціональним використанням матеріалів, збільшенням втрат робочого часу, зростанням собівартості продукції, використання нових методів виробництва;

2) **комерційний фактор** характеризує прояв дії зовнішнього середовища підприємства. Одним з найбільш виразних його показників є відношення реалізованої продукції до величини власного капіталу підприємства. Зовнішнє середовище підприємства, яке постійно змінюється, максимально знаходить відображення у зміні ринкової кон'юнктури й відповідно виникає ризик не реалізації продукції підприємства у повному запланованому обсязі. Це призводить до додаткових виробничих витрат підприємства, збільшенню запасів на складах, заморожуванні частини обігових коштів, зменшенню прибутку та ефективності підприємства.

При цьому задля зниження ступеня ризику необхідно ретельно проводити маркетингові дослідження, не допускати помилок у розрахунках ємності ринку товарів, визначати долю ринку конкурентів та підприємства в ємності ринку, що проявляється водночас і у виробничому факторі в забезпеченні ринка потрібними товарами. Обов'язковим є співставлення долі ємності ринку підприємства за кожним товаром із виробничою програмою підприємства. [4, с. 123]. Представлений підхід дає змогу обґрунтувати виробничу програму підприємства за його номенклатурою продукції з тим, щоб випускати за кожною її позицією стільки продукції, скільки може бути реалізовано на ринку, знизивши тим самим ступінь ризику підприємства у цій сфері.

² До попереднього року

На комерційний фактор також впливають:

- 1) недостатньо повна інформація про суб'єктів ринку;
- 2) помилки при розрахунку ємності ринку та долі ринку конкурентів та підприємства;
- 3) зміна кон'юнктури ринку товарів;
- 4) зростання собівартості продукції за рахунок підвищення цін на сировину, матеріали, паливо та електроенергію й перебої в їхньому постачанні.

Ступінь комерційного ризику можна знизити за рахунок проведення систематичного аналізу відхилень величин показників четвертого напрямку від базового значення й враховувати їх при плануванні величини комерційного фактору та його впливу на економічну ефективність діяльності підприємства.

Також негативно на комерційний фактор й розвиток бізнесу у виробничій сфері в Україні впливають зміни податкової політики держави. Для скорочення ступеню ризику у цій сфері необхідно підвищити відповідальність державних органів за проведення якісних реформ у вітчизняній економіці.

3) **індекс конкурентоспроможності продукції** не можна чітко віднести до внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства, тому що він відображає вплив обох середовищ підприємства. Внутрішнє середовище підприємства, а саме його можливості дають змогу створювати й випускати продукцію, яка має задовольняти споживчий попит на основі досягнутого рівня розвитку НТП в державі (зовнішнє середовище). Під впливом змін зовнішнього середовища змінюється і його внутрішнє середовище, що, в свою чергу, впливає на підвищення конкурентоспроможності продукції, й в кінцевому випадку призводить до зростанню обсягу продажів та економічної ефективності діяльності підприємства.

4) **фаза життєвого циклу товару** відносяться до зовнішнього середовища підприємства, що показує розвиток НТП у державі та конкурентну боротьбу на ринку товару. Для забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства фаза життєвого циклу товару має послідовно переходити із однієї фази до іншої за встановленою послідовністю (входження до ринку, зростання обсягів продажу, стабілізація обсягу продажів, зменшення обсягів продажів, вихід з ринку або модернізація товару). Бажано якомога довго продержати товар на ринку з максимальним обсягом продажів, забезпечуючи при цьому максимальний сумарний прибуток та ефективність за весь життєвий цикл товару на ринку.

Для зниження ступеню ризику при переході товару зі стадії «зростання» до «зниження» обсягів продажів підприємство має проводити дієвий моніторинг ринку, обирати у ситуації, що склалася, одну з ефективних стратегій розвитку підприємства, які мають бути в арсеналі підприємства, виходячи з його фінансового стану та можливих інвестицій.

Для планування забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства розроблено формулу:

$$E_{\text{пл}} = E_{\text{б}} \times (\sum K_i \times R_i) \quad (2)$$

де $E_{\text{б}}$ – базова величина економічної ефективності діяльності підприємства;

K_1, R_1 – відповідно індекс виробничого фактора та доля його у забезпеченні підвищення економічної ефективності діяльності підприємства;

K_2, R_2 – індекс комерційного фактора та доля його у забезпеченні підвищення економічної ефективності діяльності підприємства;

K_3, R_3 – індекс конкурентоспроможності продукції та доля його у забезпеченні підвищення економічної ефективності діяльності підприємства;

K_4, R_4 – індекс фази життєвого циклу товару на ринку та доля його у забезпеченні підвищення економічної ефективності діяльності підприємства;

Висновок. Таким чином, для розрахунку планової величини економічної ефективності діяльності підприємства можна використати відомий підхід, який у своєму складі має величини показників факторів та їхні вагові коефіцієнти. Останні встановлюються експертним методом. Сума вагових коефіцієнтів дорівнює одиниці.

На величини показників факторів дії внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства у поточній діяльності впливають такі ж самі причини виникнення ризиків, як і в майбутньому. Для подолання дії цих ризиків підприємство має використовувати пропонувані підхід.

Литература:

1. Сікетіна Н. Г. Механізм оцінки економічної ефективності діяльності машинобудівних підприємств / Н. Г. Сікетіна // Вісник НТУ «ХПІ» Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2008. – № 54(1). – С. 15–20.
2. Сікетіна Н. Г. Механізм комплексної оцінки економічної ефективності діяльності підприємства / Н. Г. Сікетіна // Труды III-ї міжнар. Науково-практ. Internet- конференції [«Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність»]. – Х. : НТУ „ХПІ” – 2012. – С. 4–6.
3. Сикетина Н. Г. [Електронний ресурс] / Н. Г. Сикетина // Обеспечение эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятия в рыночных условиях // Современная экономика : Вестник Воронежского Государственного Университета : научн. журн. – 2014. – С. 128-137.
4. Мостовий С. П. Обґрунтування виробничої програми підприємства в ринкових умовах / С. П. Мостовий, Е. П. Чекаліна, Н. Г. Сікетіна / Вісник НТУ «ХПІ». – 2011. – № 8. – С. 122–125.

Simkina N.V.

post-graduate student

V.N. Karazin Kharkov National University

FAMILY BUSINESS: PECULIARITIES AND ADVANTAGES

Симкина Н.В.

аспирантка

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС: ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Family business is the oldest form of entrepreneurship. Nowadays family companies contribute to the economic system formation, taking part in all the fields of economy. The article deals with the peculiarities of family business as well as with its advantages.

Key words: *family business, family, entrepreneurship.*

Семейный бизнес является древнейшей формой предпринимательства. В современном мире семейные фирмы вносят весомый вклад в формирование экономической системы общества, участвуя во всех отраслях экономики. Особенности семейного бизнеса, а также его преимуществ перед несемейными организациями посвящена статья.

Ключевые слова: *семейный бизнес, семья, предпринимательство.*

Семейный бизнес является старейшим предпринимательским институтом в мире. Во многих странах он составляет до 75% всей предпринимательской сферы и играет ключевую роль в развитии экономики и обеспечении занятости населения. В Испании 70% семейных предприятий, которые приносят около 60% ВВП страны. Аналогичен процент семейных фирм и их важность в создании ВВП в Латинской Америке. Семейные компании составляют основу экономики Германии: 85% всех промышленных предприятий в стране – семейные, что даёт 3 миллиона рабочих мест. В Италии таких компаний более 90%, при этом Италия известна большим процентом семейных компаний с оборотом более 1,5 млн евро. В свою очередь, Швеция отличается самой большой долей работающих в семейном бизнесе – более 60 % всего работоспособного населения [1,с.12]. Традиции сформировали и сферу семейного бизнеса, характерную для каждой страны. Так, в Нидерландах «семейственность» развита больше всего в сельском хозяйстве. В Греции меховое производство – это, в основном, семейное дело. И хотя в первую очередь семейный бизнес подразумевает малое предприятие, в мировом масштабе семейный бизнес варьирует от мелкого и среднего до крупных компаний, которые являются ключевыми в различных отраслях и странах. Несмотря на неоднократные войны и революции (наполеоновские войны

во Франции, «промышленная революция» в Англии, революция Мэйдзи в Японии, Война за независимость в США, кроме того, Вторая мировая война коснулась всех этих стран), семейные бизнес-династии сумели выстоять в меняющейся обстановке и существуют до сих пор.

Таким образом, семейные формы предпринимательства относятся к традиционным во всех странах мира. В постсоциалистических странах революция более чем на 70 лет остановила развитие предпринимательства.

Однако сохраненные семьей традиции и профессиональное умение, опыт позволили в конце 80-х создавать свои небольшие кооперативы, а затем и открывать свое собственное семейное дело, в том числе частные клиники, стоматологические кабинеты, частные небольшие ателье и хлебопекарни. Опыт, сохраненный в семье, позволял выдержать конкуренцию и закрепиться на рынке.

Всю совокупность семейного бизнеса по структуре и рассредоточению капитала, по управлению организациями, по величине самих компаний можно условно разделить на две группы.

Первая – семейный бизнес в узком смысле, т. е. фирма, в которой работают члены семьи и их ближайшие родственники. Как правило, это небольшие компании с персоналом редко более 10 человек. При этом здесь можно выделить такие обособленные подклассы, как бизнес одной семьи, где на благо общего дела трудятся только ближайшие родственники – муж, жена, сын, брат, отец. Такие фирмы в ряде стран, например в Канаде или Америке, как, впрочем, и в нашей стране, составляют большинство семейных компаний. В таких компаниях отсутствует четкое должностное разделение полномочий, нет самой структуры подчинения, нет иерархических ступеней. Лидерство принадлежит главе семейства. По такому принципу часто строятся небольшие магазинчики, где дочь – продавец, жена – бухгалтер и снабженец, а отец – руководитель и водитель в одном лице. По этому же принципу зачастую строятся консалтинговые фирмы, кадровые агентства, семейные небольшие издательства. При этом нет прописанных должностных инструкций, есть функциональная взаимозаменяемость, все члены семьи «кровно» заинтересованы в выживании их маленького семейного дела. Второй подкласс – бизнес нескольких родственных семей. Это, как правило, «семейные» компании с четко поставленной организацией и структурой подчинения, где семейные отношения переходят в «деловые», и часть родственников становятся управленцами, а часть – их подчиненными.

Зачастую на этапе перехода компании от собственно семейной фирмы к междусемейному объединению возникают серьезные управленческие проблемы разделения власти и накопленного фирмой капитала.

Вторая большая группа семейного бизнеса – фирмы, которые наследуются из поколения в поколение, владельцами которых являются целые семейные кланы. К данной группе, формирующей иностранный семейный капитализм, относятся, как правило, крупные и очень крупные компании типа международных корпораций с множеством дочерних структур. В этом случае семье принадлежит только контроль над компанией за счет семейного пакета акций. В каждой стране семье необходимо сохранять разный процент акций для того, чтобы иметь право именоваться семейной фирмой. Семейность предполагает вовлеченность большинства либо некоторых членов семьи в управление компанией, а также возможность распределения прав собственности и управленческих (либо контрольных) функций, как между отдельными ее членами, так и между поколениями собственников. Например, в США и Германии, где хорошо развит фондовый рынок, фирма считается семейной, если семье принадлежит 25% акций данного предприятия, для Скандинавии характерны фирмы, в которых семья владеет 50% [2, с.6]. Есть и еще один способ сохранения контроля семьи над компанией – выпуск акций двух классов с различным количеством голосов на каждую акцию. Таким образом, можно сохранить контроль над фирмой и одновременно привлечь дополнительный, столь необходимый для развития любой фирмы капитал.

Семейный бизнес имеет ряд неоспоримых преимуществ для экономики страны. Развитый семейный бизнес не только укрепляет экономику, но и способствует улучшению демографической ситуации в стране. Семье есть, к чему стремиться и ради чего выращивать своих детей, есть, что передать в наследство. Так постепенно в стране сформируется средний класс собственников, умеющих работать на себя и одновременно приносящих весомый доход государству. А, как показывает мировой опыт, именно развитый средний класс способен поддержать стабильность государства, для бизнеса не нужны потрясения, ему нужно эволюционное поступательное развитие.

Бизнес и семья взаимно влияют друг на друга, общее дело, цель, к которой нужно стремиться десятилетиями, общая работа сплачивают семейные отношения. Именно долговременным стратегическим планированием отличается семейная компания от обычного акционерного общества, ориентированного на получение быстрой прибыли. В семейном бизнесе практически не бывает фирм-однодневок, а необходимый положительный имидж, как неотъемлемая часть любой семейной компании, приводит к тому, что, как правило, они являются одними из самых исправных налогоплательщиков. Стабильно получаемый доход и прогнозируемая надежность будущего приводит к тому, что дети-наследники становятся одним из высших смыслов самой организации семейного бизнеса, поэтому появление и развитие именно семейных фирм может привести к существенному изменению демографической ситуации в стране.

Еще одним достоинством семейного бизнеса является изменение конкурентной политики, связанное с самой природой семейного бизнеса. В семейном бизнесе становится совершенно иной политика по отношению к родственникам, работающим в компании. Если для большинства корпораций подобная практика создает угрозу эффективности и способствует снижению конкурентоспособности, то семейный бизнес рассматривает участие членов семьи как положительный фактор, создающий дополнительные конкурентные преимущества. Действительно, с приходом новых членов семьи в компании возрастает число носителей семейных традиций, идеологии, увеличивается число людей, осуществляющих неформальный контроль. Это создает условия для развития сильной и гибкой культуры, также связанной с самой природой семейного бизнеса. Давно замечено, что наложение семейных и деловых ролей создает некую особую атмосферу как в бизнесе, так и в семье. Постоянное смешение рационального начала (бизнес) и эмоционального (семья) приводит к целостному восприятию жизни, к некоему групповому сознанию. Система коммуникаций в семейном бизнесе весьма отличается от таковой в формальных корпоративных системах. В семейном бизнесе все действительно построено на доверии, общих ценностях и понимании с полуслова.

Именно в силу наложения особенностей семейного бизнеса и «культурных особенностей» азиатский бизнес тяготеет именно к «семейному стилю», причем, не только в рамках семейных фирм, но и в рамках корпораций. Секрет успеха семейного бизнеса заключается и в упрощенной системе коммуникаций высшего руководства за счет общей системы ценностей.

Система ценностей и идет как раз из семьи, не искусственно выращивается и прививается, как в современных корпорациях, а именно формируется в процессе воспитания. «Естественная» система ценностей по сравнению с привитой будет более жизнестойкой. Если посмотреть на западный бизнес, то знаменитые «эффекты» корпоративной культуры складывались на почве именно семейного бизнеса. Кроме того, в Азии институт семьи – главный институт общественного доверия. Доверие к семье создает необходимый климат для наибольшей реализации этой формы предпринимательства.

Тем не менее, существует специфическая проблема семейного бизнеса его передача следующим поколениям. В США лишь 30% семейных предприятий продолжают существовать после передачи второму поколению, 12% - третьему поколению, 3% - четвертому поколению и дальше. В Португалии в ходу поговорка «богатый крестьянин –

сын-дворянин – нищий внук», в Испании – «мэтрдотель – богатый сын – нищий внук», в Германии – «создать, передать, промотать», которые раскрывают судьбу трех поколений.

Можно сказать, что данная проблема бедного внука является главной универсальной проблемой семейного бизнеса.

В целом, организация семейных форм производства - значительная экономическая подфункция семьи. Она реализуется при создании благоприятного климата в стране и служит долгосрочным экономическим целям.

Литература:

1. Шнуровозова Т. Семейный бизнес по-русски / Т. Шнуровозова. – Саратов: Ай Пи Эр МЕдиа, 2008. – с.12.
2. Муртазина Г. Региональные аспекты организации семейного бизнеса в России / Г.В.Муртазина // Вестник ТИСБИ, 2008. -№3. -с.6-12.

Skrynkovskyy R. M.

PhD in Economics, Corresponding Member of the Ukrainian Academy of Sciences
Lviv University of Business and Law, Ukraine

RESOURCE OF KNOWLEDGE AS A FACTOR INFLUENCING THE COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF COMPANY DEVELOPMENT

Скриньковський Р. М.

кандидат економічних наук, член-кореспондент Української академії наук
Львівський університет бізнесу та права, Україна

РЕСУРС ЗНАНЬ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

The article presents the conceptual basis of the formation of the enterprise and its prospects for the effects of knowledge resource on competitiveness. It is revealed the essence of knowledge resource and a formula for its calculation.

Keywords: company development, knowledge resource, education and professional personnel potential, competitiveness, investment attractiveness, effectiveness, diagnostics, information.

У статті наведено концептуальні засади розвитку підприємства та формування його перспективи з урахуванням впливу ресурсу знань на конкурентоспроможність. Розкрито сутність ресурсу знань та представлено формулу для його розрахунку.

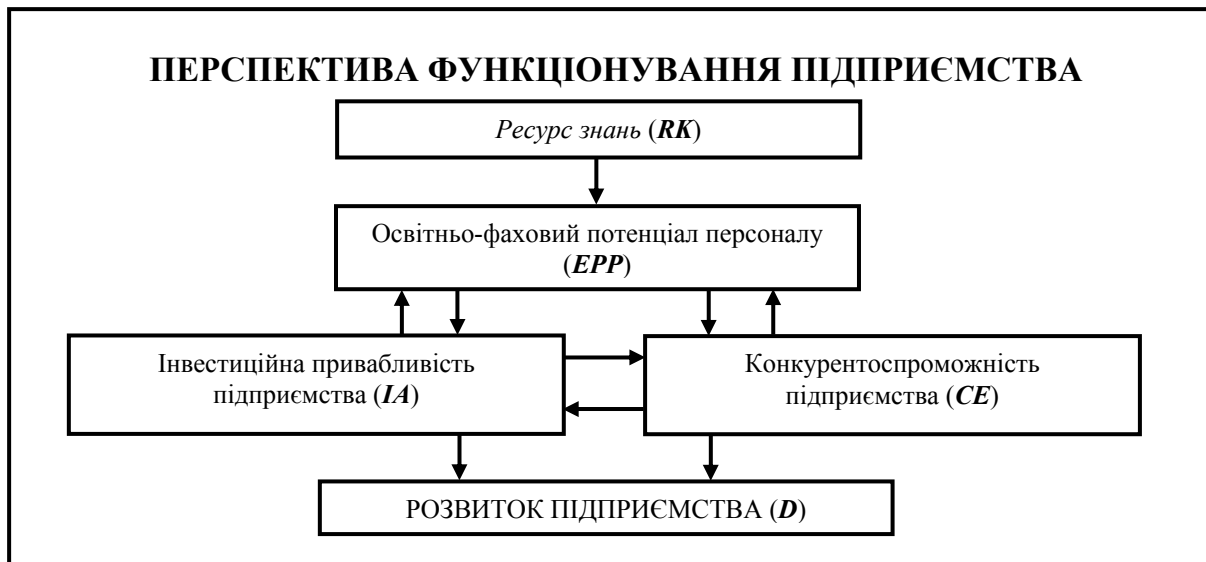
Ключові слова: розвиток підприємства, ресурс знань, освітньо-фаховий потенціал персоналу, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, ефективність, діагностика, інформація.

Розвиток будь-якого підприємства (незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання) ґрунтується на таких його 2-х ключових характеристиках – інвестиційна привабливість та конкурентоспроможність. Високий рівень конкурентоспроможності підприємства створює умови для його розвитку, оскільки є основою для забезпечення отримання прибутку (стабільного, високого). Однак, перспективи функціонування підприємства неможливі без залучення інвестиційних ресурсів (внутрішніх, зовнішніх).

Поряд з тим, як свідчать результати досліджень літературних джерел [1 – 15], рівень конкурентоспроможності підприємства та його інвестиційної привабливості залежить від освітньо-фахового потенціалу персоналу, в основі якого лежить – ресурс знань (рис. 1).

Звідси очевидно (див. рис. 1), що комплексними цілями діагностики діяльності (стану, тенденцій та перспектив розвитку) підприємств є [1; 2; 13]:

- 1) діагностика конкурентоспроможності суб'єкта господарювання;
- 2) діагностика інвестиційної привабливості підприємства на засадах визначення, формування та розвитку його інвестиційно привабливого іміджу;
- 3) діагностика розвитку підприємства в контексті взаємовпливу освітньо-фахового потенціалу персоналу (з урахуванням впливу ресурсу часу) його інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності.



Означення: високий рівень D забезпечується умовою: $IA \uparrow, CE \uparrow$
з урахуванням розвитку EPP на основі RK

Для довідки [1, с. 20] (!):

“... раніше визначальними факторами виробництва були земля, потім, праця і т.д., а сьогодні – це людина та її знання, де знання – це ресурс, який забезпечує вихід з економічної кризи, дозволяє збільшити прибуток підприємства тощо”

(Папа Римський Іоанн Павло II (англ. *S. Ioannes Paulus PP. II*). 1991 р.).

Рис. 1. Концептуальні засади розвитку підприємства та формування його перспективи з урахуванням впливу ресурсу знань на конкурентоспроможність

Джерело: розроблено автором на підставі аналізу джерел [1, с. 11, 20; 2, с. 262; 3; 9, с. 255; 10 – 15]

З огляду на це, враховуючи зокрема результати досліджень д.е.н., проф. О. Мельник (англ. *Olga Melnyk*) [2; 13] та проведену власну наукову роботу на тему: «Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства» (англ. *Educational and professional potential of staff as a factor of influence on investment attractiveness of the company, 2014, Lviv University of Business and Law, Ukraine*) [1], наведемо ключові змістовно-сутнісні аспекти розвитку підприємства та формування його перспективи з урахуванням впливу ресурсу знань на конкурентоспроможність, а саме:

1) *інвестиційна привабливість (ІП) підприємства* – інтегральна характеристика його як об'єкта інвестування, що базується на узгодженні мети і характеру інвестування інвестора та цілей реципієнта інвестицій (підприємства, суб'єкта господарювання), яке забезпечує досягнення комплексного позитивного ефекту від освоєння капіталовкладень для кожного з них з позиції перспективності та розвитку (баланс їх інтересів та подвійний ефект). Подвійний ефект в системі «інвестор-реципієнт» – це результат оцінювання ІП підприємства, що базується на узгодженні:

а) отримання максимального доходу, виходячи з мети інвестування потенційного інвестора;

б) залучення інвестицій для задоволення інтересів та потреб підприємства на вигідних умовах [1, с. 13-14].

В процесі визначення ІП підприємства необхідно також врахувати: обсяги, структуру, джерела формування та період капіталовкладень, а також – оцінку ризику і потенційної

прибутковості інвестицій, високий рівень їх захисту та безпеку бізнесу [1, с. 14]. Підвищення ІП підприємства в системі «інвестор – реципієнт» ґрунтується на засадах формування його привабливого інвестиційного іміджу за такими складовими [1, с. 114; 15]:

- інформаційна відкритість підприємства до його зовнішнього середовища (через надійність підприємства, впізнаність його на ринку);

- інвестиційна прозорість суб'єкта господарювання: а) внутрішня – коли повідомлення (потік інформації) адресується персоналу та власникам підприємства без розголошення інформації у зовнішнє середовище його функціонування; б) зовнішня – коли інформація спрямована на цільову аудиторію, яка взаємодіє з підприємством (або його оточенням): постачальники, конкуренти, споживачі, інвестори, партнери, засоби масової інформації тощо;

- розвиток освітньо-фахового потенціалу персоналу (управлінського персоналу – керівники, фахівці, службовці; робітників – основного та допоміжного виробництва [14]) [1, с. 114].

2) *освітньо-фаховий потенціал (ОФП) персоналу* – можливості (природні здібності, обдарованість), знання та уміння (освіта), компетентність і практичні навички (фах), якими працівники (найважливіший ситуаційний фактор) оволоділи у навчальних закладах (виходячи зі структури освіти) чи за допомогою самоосвіти (теоретичний аспект), а також у ході трудової діяльності (практичний досвід) і які можна застосувати у необхідному соціально-економічному спрямуванні, а саме для забезпечення формування та розвитку підприємства в перспективі, зокрема, для підвищення КСП та його ІП [1, с. 20-21] (сформовано на підставі [3, с. 11] та рис. 1).

3) *конкурентоспроможність (КСП) підприємства* – синтетичний відносний просторово-часовий параметр, який відображає характеристики продукції (товарів/послуг) та ефективність (зовнішню, внутрішню) діяльності (функціонування) підприємства, що дають змогу йому зайняти відповідні (конкретні) позиції на ринку певного рівня концентрування (сформовано на підставі [2, с. 227; 4, с. 34; 13]).

В контексті цього і як свідчать результати досліджень наукових праць [2, с. 233, 237; 4; 5; 7, с. 347; 13], ключовими складовими (параметрами) діагностики КСП підприємства є (*A, B, C*):

(*A*) – ефективність роботи підприємства:

- фінансово-економічна ефективність;
- виробничо-технологічна ефективність;
- комерційна ефективність.

(*B*) – концентрованість ринку, на якому суб'єкт господарювання (компанія) здійснює свою діяльність.

Для оцінювання рівня концентрованості ринку скористаємося коефіцієнтом Герфіндаля-Гіршмана (англ. *Herfindahl-Hirschman Index* або *HI*). Індекс *HI* (показує концентрацію бізнесу на певному ринку) визначають за формулою (1) [1, с. 53; 2, с. 238; 4, с. 19-20; 5; 13]:

$$HI = \sum_{i=1}^m k_i^2, \quad (1)$$

де k_i – частка ринку підприємства i (або ринкова доля суб'єкта господарювання), $i = 1, 2, 3 \dots m$; m – кількість підприємств (усіх компаній), які пропонують на певному ринку товари одного виду (часто використовують $m = 0,5 = 0,50^2 + 0,50^2$). Індекс *HI* характеризує не частку ринку, яку контролюють підприємства, а розподіл ринкової влади між ними на ринку [4, с. 19-20].

(*C*) – конкурентоспроможність товарів/послуг (КСПП) підприємства – сукупність характеристик товарів/послуг (якісних, вартісних), що забезпечують їх відповідність вимогам сучасного ринку у певний (конкретний) період часу (ступінь привабливості

товарів/послуг для споживачів – клієнтурі підприємства) [6, с. 19] (сформовано на підставі [7, с. 347]). Діагностику КСПП необхідно проводити на підставі оцінювання визначеної номенклатури параметрів оцінювання. Усі параметри продукції, як свідчить аналіз наукових праць [2, с. 235-236; 5; 13] з урахуванням інформації у джерелах [6; 8, с. 70-76]), класично поділяють на: економічні (цінові); маркетингові; споживчі; екологічні.

З огляду на вищезазначене, враховуючи зокрема думку М. Портера (англ. *Michael E. Porter*) [9, с. 255] та інформацію у працях [1; 10; 11], можна стверджувати, що одним із факторів впливу на КСП в контексті розвитку підприємства є *ресурс знань* (англ. *Resource of Knowledge – RK*) (!): а) під яким розуміють сукупність інформації (зосередженої в науково-дослідних установах, приватних лабораторіях, банках даних та ін. джерелах), що впливає на КСП підприємства; б) розраховується за формулою (2):

$$RK = N(A, B, C) + T(A, B, C) + K(A, B, C) \quad (2)$$

де N, T, K – відповідно – наукова, технічна та комерційна інформація (внутрішня, зовнішня), що впливає на КСП підприємства, структуру якої формують складові (A, B, C) , приведених вище.

В контексті цього, слід звернути увагу на розмежування понять «інформація», «дані» та «знання» [11; 12]:

- дані – неорганізовані факти;
- інформація (актуальна, оперативна, ідентична) – організований набір даних (відомостей);
- знання – інформація, що має чітку і зрозумілу мету, яка піддається інтерпретації.

Звідси очевидно, що ресурс знань лежить в основі формування та розвитку логічного ланцюга класичних категорій теорії конкуренції, а саме: конкурентний потенціал підприємства – конкурентні переваги підприємства – конкурентоспроможність в контексті розвитку підприємства.

Перспективи подальших розвідок в обраному напрямі полягають у формуванні інструментарію діагностики діяльності підприємств відповідно до часткових діагностичних цілей, а саме для:

- діагностики фінансового стану підприємства;
- діагностики кредитоспроможності підприємства;
- діагностики конкурентоспроможності продукції;
- діагностики ринкової вартості підприємства;
- діагностики іміджу підприємства тощо.

Література:

1. Скриньковський Р.М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07 / Р.М. Скриньковський; Львівський ун-т бізнесу та права. – Львів, 2014. – 233 с.
2. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Вид. Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
3. Янковська Л.А. Формування освітньо-фахового потенціалу в системі соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.07 / Л.А. Янковська. – Львів: Нац. ун-т “Львів. політехніка”, 2008. – 40 с.
4. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [підручник] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
5. Процюк Т.Б. Методичний підхід до діагностики конкурентоспроможності промислових підприємств / Т.Б. Процюк, Ю.І. Цибульський, С.І. Цюх // Інвестиції: практика та досвід: наук.-практ. журнал. – 2013. – № 22. – С. 43-45.
6. Скриньковський Р.М. PS-маркетинг: соціальні основи та система управління / Р.М. Скриньковський, Т.Б. Процюк // Економіка. Фінанси. Право: інформац.-аналіт. журнал. – 2013. – № 8/1. – С. 12-26.
7. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посібник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – Львів: Нац. ун-т “Львів. політехніка” (Інф.-вид. центр “ІНТЕЛЕКТ+”ІПДО), “Інтелект-Захід”, 2007. – 384 с.

8. Економіка природокористування та управління природоохоронною діяльністю: [монографія] / за наук. ред. д-ра екон. наук С.В. Князя. – Львів: Вид. Львівської політехніки, 2014. – 372.
9. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія] / за заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
10. Смоляр Л.Г. Знання як стратегічний ресурс сучасного підприємства / Л.Г. Смоляр, Н.В. Коба // Проблеми економіки та управління. Вісник Нац. ун-ту “Львів. політехніка”. – 2008. – № 628. – С. 641-647.
11. Дунда С.П. Знання як стратегічний ресурс організації / С.П. Дунда // Проблеми стійкого соціально-економічного розвитку України. Вісник Харківського нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. – 2006. – № 730. – С. 79-82.
12. Ganesh D. Bhatt. Knowledge management in organizations: examining the interaction between technologies, techniques, and people // Journal of Knowledge Management. – 2001. – Vol. 5 Iss: 1. – pp. 68-75.
13. Мельник О.Г. Діагностика потенціалу підприємства / О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал. – 2011. – №1. – С. 155-166.
14. Скриньковський Р.М. PS-менеджмент: концепція та еволюція / Р.М. Скриньковський, Т.Б. Процюк // Економіка. Фінанси. Право: інформац.-аналіт. журнал. – 2013. – № 8. – С. 15-23.
15. Ястремська О.М. Методичний підхід до визначення інвестиційно привабливого іміджу підприємства / О.М. Ястремська // Економіка розвитку. – Харків, 2002. – грудень. – № 4 (24). – С. 85-90.

Skrypnyk S.

Ph.D., associate professor

State University “Kherson State Agricultural University”

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING COMPETITIVENESS FARM

Скрипник С.В.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Розглянуто кількість та динаміка функціонуючих фермерських господарств регіону. Досліджено сутність поняття конкуренція та конкурентоспроможність, а також висвітлені конкурентні позиції фермерських господарств на ринку. Обґрунтовані складові оцінки конкурентоспроможності фермерського господарства та методичні підходи їх визначення.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, оцінка, методика, сільськогосподарська продукція, ринок, фермерське господарство.

We consider the quantity and dynamics of active farms in the region. The essence of the concept of competition and competitiveness, as well as highlight the competitive position of farmers in the market. Grounded components assessing the competitiveness of the farm and methodological approaches for their determination.

Key words: competition, competitiveness, evaluation methods, agricultural products market, farm.

В умовах поглиблення ринкової трансформації національної економіки та посилення глобалізаційних процесів на світових ринках сільськогосподарської продукції неминуче постає питання про конкурентоспроможність товарів та послуг українських виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках. Вагома роль у забезпеченні конкурентоспроможності відіграють фермерські господарства, оскільки вони є лідерами за кількістю серед інших форм господарювання та якістю вирощеної продукції, яка відповідає сучасним ринковим умовам.

Разом з тим, приріст населення планети, збільшення рівня доходів населення країн, які розвиваються, створюють умови для динамічного зростання світових цін на продовольчі товари, що дає вітчизняним товаровиробникам потенціал для нарощування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Визначення для кожного господарюючого суб'єкта шляхів використання конкурентних переваг і концентрації на окремих сегментах ринку за рахунок підвищення якості і зниження витрат виробництва створює умови для конкуренції і підвищує їх конкурентоспроможність. Це вимагає

дослідження кон'юнктури ринку, оцінки конкурентного середовища і розробки шляхів формування конкурентних переваг виробників сільськогосподарських продукції.

Конкурентоспроможність як складна категорія теорії і практики господарювання відображає всі сторони економіки, визначає платоспроможність, фінансову стійкість господарюючих суб'єктів, їх місце і конкурентні позиції на ринку. Фермерські господарства є найбільш поширеною організаційно-правовою формою у сільськогосподарській діяльності України і в останні роки на Херсонщині спостерігається тенденція до збільшення їх кількості і розмірів за площею сільськогосподарських угідь (рис. 1). Так у 2013 р. їх налічується 2061 од., по відношенню до 2011 р. кількість господарств збільшилась на 40 од. або 2,0 %, а площа сільськогосподарських угідь на 18,5 тис. га або 7,5%. Крім того, відбувається і нарощування виробництва сільськогосподарської продукції. Якщо у 2000 р. фермерськими господарствами було вироблено валової продукції сільського господарства на 230,9 млн. грн. (у постійних цінах 2010 р.), то вже у 2005 р. цей показник становить 370,1 млн. грн. , у 2010 р. – 626,6 млн. грн., у 2013 р. – 839, 5 млн. грн.

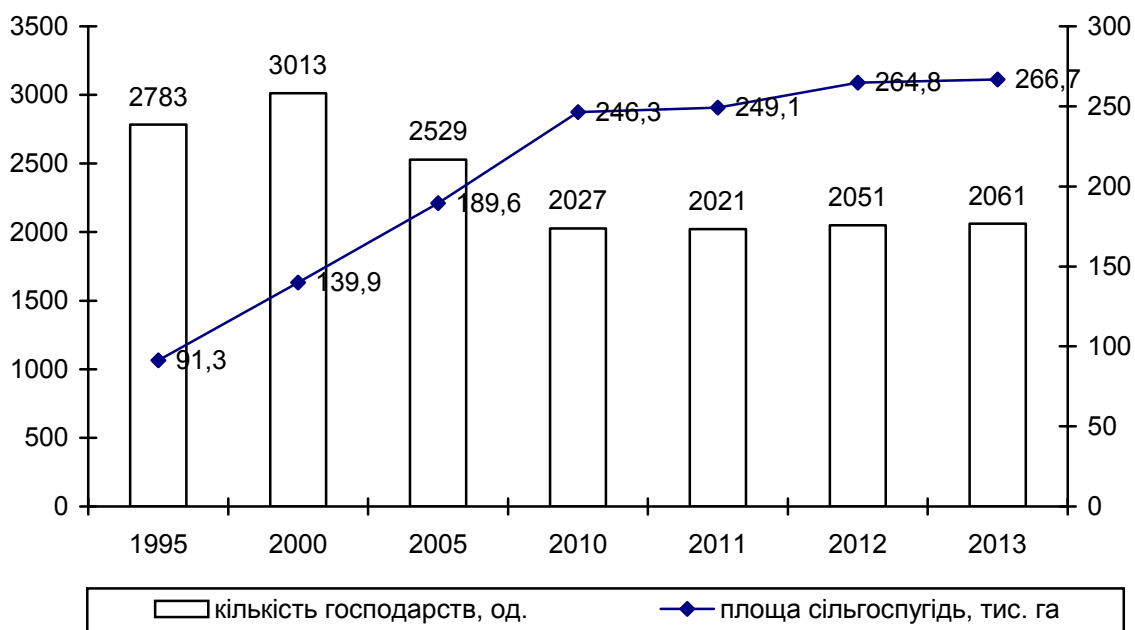


Рис. 1. Динаміка кількості і площі сільгоспугідь діючих фермерських господарств Херсонської області (на кінець року)

**Сформовано за даними Головного управління статистики в Херсонській області. Статистичний щорічник, 2014 р. - С. 107-108 [5].*

Для розвитку аграрного сектору Херсонської області характерні такі тенденції, як: забезпечення сталого розвитку регіону, постійне вдосконалення та покращення технологій агропромислового виробництва, підвищення його конкурентоспроможності на національному і світовому ринках, оптимізація структури посівних площ, створення сприятливого інвестиційного клімату, розвиток органічного землеробства, подальша капіталізація та корпоратизація агроформувань, посилення інтеграційних та кооперативних процесів та ін.

В Законі України «Про захист економічної конкуренції» дано таке визначення конкуренції: «конкуренція - змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремих суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [3].

В практичному посібнику за редакцією П.Т. Саблука зазначено, що ринкова конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між товаровиробниками, виконавцями

робіт і послуг, постачальниками та споживачами товарів за найвигідніші умови їх виробництва, реалізації і споживання. Виникнення ринкової економіки знаменується появою вільної конкуренції, при якій юридичні норми господарської і економічної діяльності захищають свободу товаровиробника, визначають рівноправність всіх форм власності і господарювання при мінімальному втручанні держави у справи суб'єктів господарювання [4, С. 292].

В умовах виникнення і дії конкуренції в агропромисловому виробництві важливого значення набуває досягнення балансу між постачальниками і споживачами сільськогосподарської продукції. Конкуренція через систему ринкових відносин і цінового механізму координує виробництво матеріальних благ, але в сільськогосподарському виробництві така конкуренція не здійснюється, оскільки держава не займається регулюванням цін, кредитуванням та дотуванням сільських товаровиробників, які постраждали внаслідок несприятливих погодних умов, як це робиться в усіх цивілізованих країнах [2].

Проведений огляд економічної літератури показав, що на сьогоднішній день відсутня єдина методика оцінки конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки взагалі і тим більш фермерських господарств.

На думку О.Амосова, оцінка конкурентоспроможності здійснюється в процесі виконання багатофункціонального аналізу і маркетингових досліджень, що повинні проводитись комплексно і системно на основі значного числа інформаційних джерел, оскільки конкурентоспроможність в сучасних умовах – досить відносне поняття, що значною мірою залежить від конкретних умов ринку і характеризується багатовекторною динамікою розвитку [1].

Р.А. Фатхутдінов рекомендує оцінювати конкурентоспроможність організації (фірми) на основі показників конкурентоспроможності товарів з урахуванням значущості ринків, на яких вони були реалізовані, і рентабельності організації [6]. По методиці оцінки конкурентоспроможності організації пропозиції Р.А. Фатхутдінова полягають в наступному:

- рівень конкурентоспроможності розраховувати як середньозважену величину по показниках конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках;
- окремо проводити аналіз ефективності діяльності організації виходячи з конкурентоспроможності і ефективності кожного товару на кожному ринку;
- окремо розраховувати показник стійкості функціонування організації;
- прогнозувати перераховані три комплексні показники мінімум на п'ять років.

Враховуючи особливості агропромислового комплексу, і в першу чергу, велику залежність його від природно-кліматичних умов, тісне переплетення природного й економічного процесів відтворення, можна з упевненістю кваліфікувати конкурентне поле як дуже специфічне.

Наведене структурування суб'єктів конкурентної боротьби, а також факторів і характеристик конкурентоспроможності, дозволяє більш чітко охарактеризувати склад елементів цієї складної категорії і виявити їх взаємозв'язок. Це, у свою чергу, допомагає обґрунтувати ефективні підходи до її аналізу в залежності від конкретного конкурентного поля, що відкриває додаткові можливості розкриття наявних резервів і визначення стратегічних напрямків підвищення конкурентоспроможності на кожному з рівнів. Таке структурування тим важливіше, чим складніше конкурентне поле і взаємозв'язки між суб'єктами конкуренції.

Однією із особливостей формування конкурентних відносин в сільському господарстві є те, що воно має значний ризик у своєму розвитку. Тут крім суспільних факторів підвищення продуктивності праці необхідно враховувати і природні фактори, в залежності від продуктивності яких на однаково затрачену працю одержується різна кількість продукції [2, С 304]. Складові оцінки конкурентоспроможності фермерського господарства, на наш погляд, наступні:

- вибір базових об'єктів для порівняння даного господарства з іншими

господарствами. При цьому необхідно, щоб базовий об'єкт і порівнюване підприємство відносилися до споріднених сегментів ринку і задовольняли ідентичні потреби покупців;

- забезпечити можливість спостереження ринку з метою одержання реальної інформації про діяльність конкурентів;

- вибір критеріїв продуктивності використання ресурсів господарства.

Продуктивність використання ресурсів – найбільша віддача, результат, що припадає на одиницю сукупних витрат, що знаходяться в розпорядженні господарства;

- формування системи оціночних показників;

- обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки стану конкурентоспроможності.

Існують різні методичні підходи до визначення рівня й оцінки конкурентоспроможності підприємства – індикативний метод, метод ієрархій, метод різниць, метод рангів, метод балів, конкурентних переваг, конкурентного статусу та інші.

На рис. 2 наведена методика оцінка конкурентоспроможності притаманних саме фермерським господарствам. Проте, вищенаведені та інші методики визначення рівня конкурентоспроможності мають ряд недоліків: по-перше, вони дуже складні в інформаційному забезпеченні та розрахунках; по-друге, вони залишають багато місця для суб'єктивного вибору порівняльних показників і ці показники не завжди порівняльні; по-третє, вони не дозволяють вивести один інтегрований показник рівня конкурентоспроможності підприємства в сукупності підприємств-конкурентів. Розглянуті методики визначення рівня конкурентоспроможності розроблені в основному для промислових підприємств.

Вони не в змозі враховувати особливості сільськогосподарського виробництва і, насамперед:

- 1) в аграрному секторі земля використовується як обмежений ресурс, найважливіший засіб виробництва, у силу цього вона забезпечує низьку еластичність пропозиції сільськогосподарської продукції;

- 2) сільськогосподарське виробництво вкрай залежне від природних умов, що робить аграрний сектор сферою ризикованого вкладення капіталу;

- 3) сільськогосподарські підприємства, як правило, багатогалузеві, і конкурентоспроможність окремих видів продукції різна і коливається з року в рік, що зумовлює коливання конкурентоспроможності підприємства

- 4) сільськогосподарське виробництво, в силу своєї специфіки, функціонує у відносно конкурентному середовищі, а галузі, що його обслуговують, у монополізованому;

- 5) для сільськогосподарського виробника об'єктивно характерна іммобільність ресурсів, обумовлена низькими темпами переливу капіталу, що є наслідком особливостей природного й економічного процесів відтворення в сільському господарстві;

- 6) нееластичність зв'язку між попитом на сільськогосподарську продукцію і цінами на неї.

Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок, що головними чинниками конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств є наявність та якість земельних ресурсів; технічна оснащеність виробництва, яку можна виразити в показниках забезпеченості господарства засобами виробництва або обсягом обробітку еталонних гектарів механізованих робіт в розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь; забезпеченість виробництва сировиною та матеріалами; наявність та використання трудових ресурсів. Результативним показником може бути обсяг товарної продукції в розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь.

Стосовно фермерських господарств, які досить різноманітні за площею сільськогосподарських угідь і диференційовані за рівнем товарності продукції, розмір товарної продукції в розрахунку до площі сільськогосподарських угідь, як результативний показник, що характеризує рівень їх конкурентоспроможності, застосовувати не завжди можна. Для цих господарств ми пропонуємо взяти за результативний показник рівень

рентабельності продажів продукції.



Рис. 2. Методичні підходи до визначення рівня й оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств

Враховуючи умови функціонування фермерських господарств при визначенні їх конкурентоспроможності є доцільним враховувати не тільки фактори, які відображають наявність виробничо-ресурсного потенціалу, а й виділити додатково наступні фактори: рівень концентрації виробництва, рівень кооперації господарської діяльності фермерських господарств, рівень економічної та виробничої стійкості фермерських господарств.

Оцінку конкурентоспроможності фермерських господарств варто проводити з максимальним урахуванням особливостей дії економічних законів і, в першу чергу, закону вартості, оскільки грошова оцінка результативних показників сільськогосподарського виробництва має ряд суттєвих недоліків. Отже, щоб зробити конкуренцію дійсно рушійною силою розвитку сільськогосподарського виробництва, необхідні не лише наявність на ринку великої кількості незалежних товаровиробників, але, насамперед, встановлення оптимальних співвідношень між попитом і пропозицією на продукцію сільського господарства, що може бути забезпечено лише за умови різкого зростання обсягів її виробництва.

Література:

1. Амосов О.Ю. Інтеграція системи підприємництва АПК України в міжнародний ринок – тенденції і

- закономірності. Амосов О.Ю. — Біла Церква, 1996. — 115 с.
2. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [Монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — 270 с.
 3. Про захист економічної конкуренції: Закон України №2210-111 від 11 січня 2001 р. //ВВРУ. - 2001. - №12.
 4. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 3–10.
 5. Статистичний щорічник Херсонської області за 2014 рік / за ред. В.А. Вознюка. — Херсон, 2008. - 512 с.
 6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление/ Р.А.Фатхутдинов. — М.:ИНФРА —М.— 2000. — 312 с.

Vasylyk O.B.

Ph.D., Associate Professor

Storozh Ya.B.

Ph.D., Associate Professor

Savchuk T.V.

Ph.D.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine

ANALYSIS OF EQUITY CAPITAL ECONOMIC NATURE

Василик О.Б.

к.э.н., доцент

Сторож Я.Б.

к.т.н., доцент

Савчук Т.В.

к.е.н.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

В статті розглянуто аналіз теоретичних основ та історичних аспектів формування понять капіталу та власного капіталу. Здійснено узагальнення та систематизацію еволюції теоретичних поглядів на капітал та власний капітал.

Ключові слова: капітал, власний капітал

The analysis of theoretical foundations and historical aspects of the formation of the concept of capital and equity capital is given in the paper. We made generalization and systematization of the theoretical aspects evolution for equity capital and capital.

Key words: capital, equity capital

Сучасний стан економіки України потребує всебічного аналітичного вивчення процесів формування та ефективного використання власного капіталу – підґрунтя господарської діяльності підприємств. Високі темпи розширеного відтворення капіталу позитивно позначаються на прибутковості підприємства та конкурентоспроможності його продукції, дають змогу здійснювати належну інвестиційну діяльність в обсягах, що відповідають його реальним потребам, забезпечують стійкий фінансовий стан і фінансову безпеку, сприяють створенню його позитивного іміджу в суспільстві.

Правильне трактування та використання економічних категорій «капітал» і «власний капітал» вимагає розгляду їхньої економічної суті, функцій і структури. Така потреба підсилюється і тим, що внаслідок динамічного характеру ринкової економіки, перманентних змін систем господарювання постійно еволюціонують і точки зору на ці категорії, і тлумачення їхньої сутності, і, очевидно, сама сутність.

Капітал як невід’ємний елемент ринкових відносин є багатогранною економічною категорією, що протягом кількох століть вивчалася представниками різних економічних шкіл. Вчені-економісти в своїх працях характеризують капітал різними термінами: «добробут (багатство)», «ресурс (виробничий, фінансовий, економічний, інвестиційний)»,

«сукупність благ», «вартість» тощо. Враховуючи неоднозначність і дискусійність категорії «капітал», спробуємо дослідити економічну природу капіталу в історичному аспекті і проаналізувати погляди вчених-економістів на сутність даного поняття.

Термін «капітал» був введений в науковий обіг Аристотелем, що запровадив поняття «хремастика», під яким розумів велику (або купецьку) торгівлю з метою одержання прибутку (Г-Т-Г) [1, с. 78].

Значний внесок у розуміння сутності капіталу, його ролі в економіці зробили видатні економісти 17-19 ст. А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, Ж.Б. Сей, К. Маркс, А. Маршалл та інші.

Меркантилісти висунули концепцію про тотожність капіталу та грошей. Цю хибну концепцію через 100 років розкритикували фізіократи, які, в свою чергу, зосередили свою увагу на продуктивному капіталі, задіяному в сільському господарстві. З французькими фізіократами не погоджувався Адам Сміт, вважаючи продуктивним увесь суспільний капітал. Томас Мальтус згоджувався зі Смітом, що капітал – це та частина запасу, з якої планують отримати дохід, і його ніколи не буває надто багато. Девід Рікардо також ототожнював капітал з нагромадженим запасом, проте, на відміну від А. Сміта, який вважав, що капітал не існував за умов раннього примітивного суспільства, трактував капітал позаісторично. Дж. Мілль услід за А. Смітом, називав капіталом накопичений запас продуктів минулої праці [1, с. 260].

Першим з науковою критикою класиків політекономії виступив С. Сімонді. Н.В. Сеніор також критикував теорію Сміта-Рікардо, вважаючи капітал пожертвою капіталіста, а працю – пожертвою робітника.

Свою точку зору щодо поняття «капітал» мали й адепти соціалістичних утопічних вчень. Власне, засновники раннього утопічного соціалізму (Т. Мор, Т. Кампанелла, Дж. Уінстенлі, Т. Мюнцер та ін.) виступали за ліквідацію приватної власності, а отже і відсутність капіталу. Пізні соціалісти, зокрема К.А. Сен-Сімон і Шарль Фур'є, вважали капітал одним із чинників, на основі яких при індустріальній рівності й справедливому розподілі кожна особа зможе отримати відповідну винагороду (дивіденди). Англійські соціалісти-рікардіанці Т. Годскін і В. Томпсон недооцінювали роль капіталу у виробництві; вважали, що капітал не є продуктивним; він утворюється тільки від праці і є засобом здобуття влади над працею.

Важливе значення при аналізі капіталу має праця основоположника марксизму Карла Маркса, ідейно-теоретичними джерелами якої стали класична політична економія (в першу чергу вчення Д. Рікардо), німецька філософія Г. Гегеля та Л. Фейєрбаха, французький утопічний соціалізм. К. Маркс критикував своїх сучасників-економістів і визнавав заслуги попередників тільки до Д. Рікардо. Вчений у своїй багатотомній праці «Капітал» доводив, що капітал – це взагалі не сукупність речей (як засобів виробництва), а визначені суспільно-виробничі відносини, які представлені в речі і надають їй специфічного суспільного характеру [1, с. 327].

Цікавими також є праці вчених нової історичної школи, зокрема Карла Бюхера, який запропонував схему розвитку та поширення сфери впливу капіталу: домашнє виробництво, в якому капітал відсутній – праця ремісників на замовлення (капіталом є інструмент робітників) – праця на вільний ринок (капітал доповнюють приміщення та сировина) – кустарне виробництво (засоби виробництва та продукція стають капіталом купця-підприємця) – фабрична система (всі складові капіталу зосереджуються в руках фабриканта-підприємця, який сам займається збутом продукції) [1, с. 414].

Яскравий представник Віденської школи теорії граничності Є. Бем-Баверк трактував капітал одночасним результатом заощаджень (як і А. Сміт, А. Тюрго, Н. Сеніор, Д. Мілль) і виробництва [1, с. 465]. А. Маршалл і Дж.Б. Кларк, продовжуючи теорію факторів виробництва Ж.Б. Сея, виділяли чотири фактори виробництва. А. Маршалл додав ще організацію, проте уточнював, що капітал та організація є результатом роботи людини.

Водночас Дж.Б.Кларк суттєво змінив цю теорію, виокремивши грошовий капітал, капітальні блага, підприємницьку діяльність і працю [1, с. 414].

Таким чином, як бачимо, ці видатні економісти звертали основну увагу на матеріальну (речову) форму капіталу і переважно не враховували грошовий капітал, хоча останній жодною мірою не є рівнозначний засобам виробництва. Так, крім названих вище вчених, Г.М. Цехановський, Д.Р. Хікс, В.С. Джевонс, Ф.Б. Германн, К.Г. Кніс, трактують капітал як запас (сукупність) товарів. Дещо відрізняється твердження Ірвінга Фішера, що капітал є благом, використання якого дає змогу збільшити майбутні блага. Продовжує думку І. Фішера Й. Шумпетер, який визнає капітал як засіб отримання благ, що дає підприємцю можливість використовувати ці блага для досягнення нових цілей, а також признає капітал тільки в грошах.

Отже, незважаючи на різноманітність трактувань економістами різних шкіл поняття «капітал» (нагромаджена праця, запас товарів, сукупність речей необхідних для виробництва, благо), всі вони сходяться на тому, що капітал має здатність приносити дохід своєму власнику.

Вивчали й аналізували капітал не тільки вчені-економісти, але й бухгалтери. Перша згадка про капітал в обліку пов'язана з виникненням подвійного запису, що його найдетальніше сформулював і описав італійський монах-математик Лука Пачолі. При подвійному записі для контрольного порівняння видатків (кредиту) і надходжень (дебету) з'явилася потреба у використанні деякого «умовного» рахунку, який пізніше почали інтерпретувати як «рахунок капіталу», що давав змогу винятково обліковими засобами визначити фінансові результати господарської діяльності. Тобто названий рахунок капіталу означав сукупність рахунків у Головній книзі, яку вели на підприємствах середньовічні бухгалтери [2, с. 14].

Рахунок капіталу використовувала більшість бухгалтерів, як теоретиків, так і практиків, починаючи з 16 століття. Серед перших спроб у з'ясуванні ролі та місця капіталу в системі бухгалтерських рахунків були роботи голландського бухгалтера С.Г. Кардинеля (1578-1647 рр.), який вивів два правила початкового та кінцевого балансу. На його думку, якщо в початковому балансі з усього активу (інвентарю, що включає дебіторську заборгованість) вирахувати суму власних коштів, можна встановити величину кредиторської заборгованості. В кінцевому балансі вирішальне значення має величина наявного капіталу, яку отримують при вирахуванні з активу суми кредиторської заборгованості і яка є визначальним параметром бухгалтерського балансу [2, с. 15, 16].

Першим серед бухгалтерів значення рахунку капіталу оцінив Джеймс Вільям Фультон (1800 р.), означивши його як основну ціль бухгалтерського обліку і підпорядкувавши йому всі інші як засоби досягнення мети [2, с. 14]. Він розділив всі рахунки на дві групи: рахунок Капіталу та інші рахунки. Рахунок капіталу матеріалізує мету бухгалтерського обліку і розкриває відносини між власниками й усіма іншими особами, а всі інші рахунки – лише засоби для досягнення мети [2, с. 14]. Цей підхід розвинув В.Ф. Фостер (1838 р.), який до рахунку капіталу відніс усі рахунки власника [3, с. 194]. На ці ж дві групи ділив рахунки Людовіко Криппа (1838 р.), підкреслюючи, що друга група рахунків розкриває структури перших [3, с. 115].

Найважливішим рахунок капіталу вважав і Нікколо д'Анастасіо (1803 р.), який висловив дві важливі ідеї: облік – це відображення прав і зобов'язань власника; в центрі облікової системи стоїть рахунок капіталу, а всі факти господарського життя повинні проходити через цей рахунок [3, с. 114].

Вагомий вклад у розкриття сутності капіталу в обліку внесла бухгалтерська школа Німеччини. Більшість її авторів трактували капітал як різницю між активом і кредиторською заборгованістю. Саме це визначення найбільше відповідає сучасному трактуванню. Вчені вважали, що в балансі капітал потрібно показувати повною номінальною, а не фактично внесеною сумою. П. Герстнер також писав, що: «основний капітал – це сума зв'язаних статей

активу, яка, після погашення всіх боргових зобов'язань, повинна за статутом залишитися для розподілу між акціонерами» [3, с. 161, 162].

Засновник англійської школи бухгалтерського обліку Едуард Томас Джонс (1766-1838 рр.), використовуючи метод простої (уніграфічної) бухгалтерії, також вивчав роль і місце капіталу в системі бухгалтерських рахунків. Проте, оскільки в його рівнянні бухгалтерського балансу капітал у чистому вигляді не фігурував, а визначався на основі непрямих розрахунків за результатами записів у журналах-додатках до Головної книги, то переконливого розв'язку поставлених задач вчений не отримав [2, с. 15-17].

Ще через декілька десятиліть бухгалтери нарешті отримали балансову теорію найвідомішого для нас швейцарського економіста Йоганна Фрідріха Шера (1846-1924 рр.), згідно з якою баланс є засобом розкриття стадій кругообігу капіталу та розкриває його зміст у вигляді рівняння капіталу: $A - \Pi = K$, що отримало назву «постулат Шера». Згідно з цим рівнянням (можна сказати, що воно описує статику бухгалтерського балансу) капітал (K) визначається як різниця між майном підприємства (A – актив балансу) і його кредиторською заборгованістю (Π – пасив балансу). Крім статичної, Шер проаналізував і динаміку бухгалтерського балансу за допомогою іншого рівняння, де, як і в Кардинеля, є капітал, але при цьому фіксується рух прибутків і збитків підприємства [2, с. 20, 21].

У наступні десятиліття бухгалтерська теорія і практика розвивалися двома напрямками, які означили у свій час Е. Джонс і С. Кардинель, вдосконалюючи технічні прийоми бухгалтерського рахунку [2, с. 22].

Сучасні вчені також приділяють велику увагу вивченню й аналізу поняття «капітал». Їхні погляди є більш наближеними одні до одних, аніж у теоретиків і практиків минулих століть. Тобто сучасні вчені (І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, В.Д. Базилевич, Ю.М. Воробйов та інші) здебільшого дотримуються поглядів науковців різних шкіл минулих століть стосовно того, що в процесі використання капітал повинен приносити своєму власнику дохід.

Певні розбіжності навіть у сучасному трактуванні засвідчують потребу в систематизації термінології поняття «капітал».

Систематизацію капіталу за різними ознаками здійснили І.О. Бланк, Ю.М. Воробйов, Г.П. Ляшенко, А.М. Поддєрьогін, А.М. Ковальова та М.Г. Лапуста. Найповніша систематизація подана І.О. Бланком. Вона охоплює три найважливіші напрями групування: за джерелами надходження; за формами і часом залучення; за характером використання.

З невеликими доповненнями ця систематизація зображена на рис. 1. Така схема дає змогу оцінити зв'язок суті та функцій капіталу як надзвичайно багатогранного поняття.

Відомі класифікації капіталу І.О. Бланка, Ю.М. Воробйова, Г.П. Ляшенко та інших не охоплюють способів утворення початкового капіталу (статутного фонду) та не виділяють ознаки, яка виражає визначальну сторону економічної сутності капіталу – здатність приносити дохід. Тому пропонуємо доповнити існуючу класифікацію цими ознаками. Розглянемо їх докладніше.

Отож, беручи до уваги класифікацію підприємств згідно з Господарським кодексом, за способом утворення початковий капітал (статутний фонд) поділяється на унітарний та неунітарний (корпоративний) види. *Унітарний капітал* створюється на підприємстві з одним засновником, який формує статутний фонд, не поділений на частки (наприклад, державні, комунальні підприємства, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійні організації або приватні підприємства). *Неунітарний (корпоративний) капітал* можливий, коли підприємства утворюються щонайменше двома засновниками за їхнім спільним рішенням, статутний фонд якого поділений на частки (наприклад, кооперативи, господарські товариства тощо).

За спроможністю генерувати дохід капітал може бути реальним і фіктивним. *Реальний капітал* задіяний в процесі руху виробничого капіталу, створює дохід, втілюючись у матеріально-речові, грошові та інтелектуальні цінності. *Фіктивний капітал* – це капітал у вигляді цінних паперів (акції, облігації), який дає їхнім власникам право на отримання прибутку, хоча сам і не бере прямої участі у виробничому процесі.

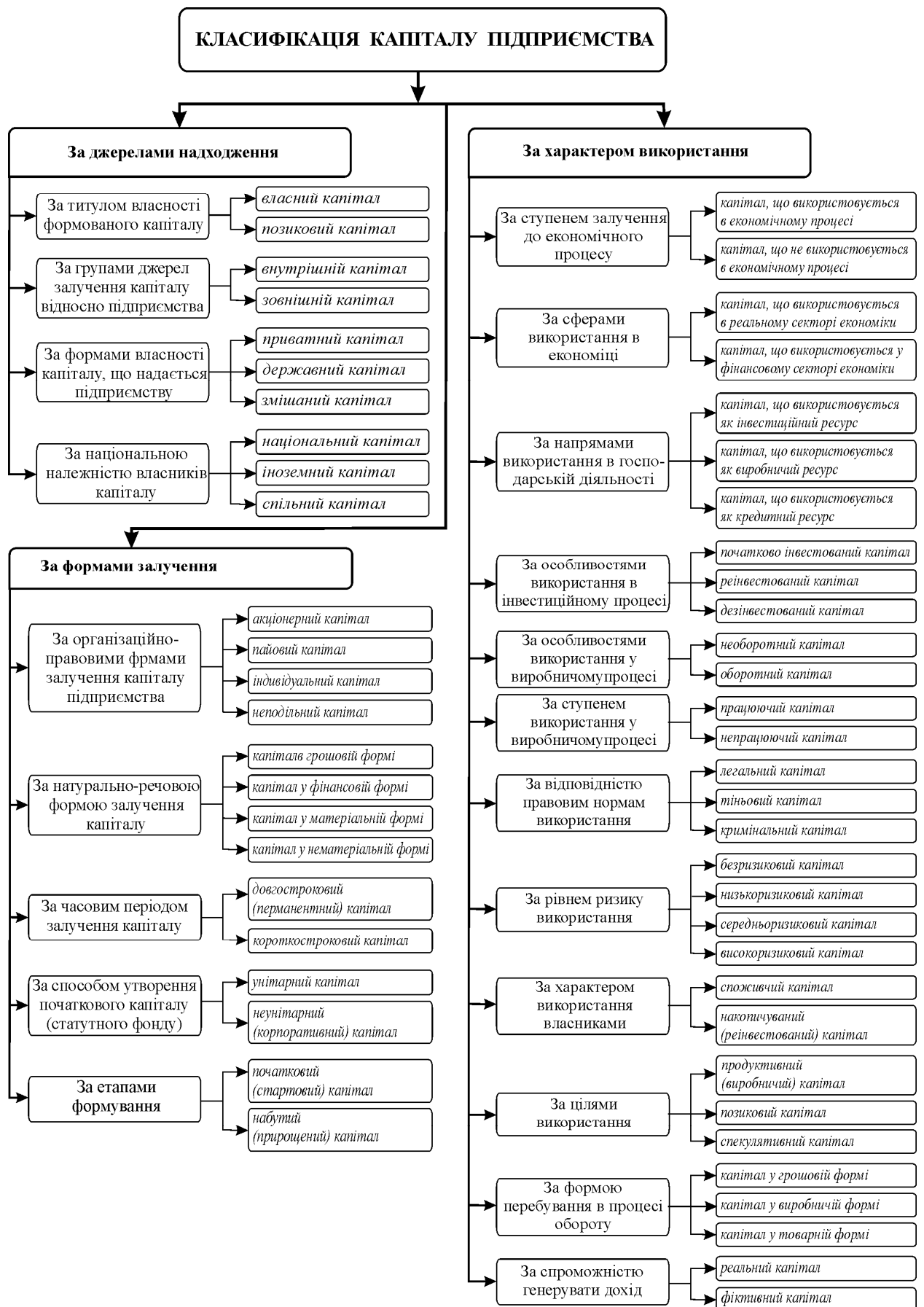


Рис. 1 Класифікація капіталу [4, 5, 6, 7, 8]

На підставі наведених вище підходів як сучасних вчених, так і їхніх попередників до визначення поняття “капітал”, розглянемо сутність поняття “власний капітал”, який згідно з розглянутою вище класифікацією є одним з видів за титулом власності формованого капіталу. При визначенні цього поняття науковці дотримуються близьких точок зору. Трактують його як власних коштів підприємств підтримують такі сучасні вчені як А.М. Ковальова, М.Г. Лапуста, Г.П. Ляшенко та інші. Можна виділити міркування І. Яремка, що “власний капітал підприємства є зобов’язанням перед власниками” [9, с. 38], яке перегукується з поглядами багатьох бухгалтерів ще з 16 ст. [3]. Переважна ж більшість вчених вважає, що власний капітал – це різниця між активами та зобов’язаннями фірми. Цю різницю ще називають чистими активами.

Проте залишковий підхід до визначення власного капіталу вказує тільки на спосіб його визначення, а не на економічну суть.

Провівши узагальнення та систематизацію еволюції теоретичних поглядів на капітал, якому в системі чинників виробництва належить пріоритетна роль, і його визначальну складову, що виділяється за титулом власності – власний капітал, – з метою повнішого розкриття його економічної сутності можемо уточнити визначення власного капіталу – це власні джерела фінансування підприємства, внесені засновниками та накопичені в процесі господарської діяльності, а також залишені ними на підприємстві у вигляді частини чистого прибутку.

Література:

1. Історія економічних учень : підруч. : [у 2 ч.] / [Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В. та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. – [3-є вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2006 – Ч. 1 – 2006. – 582 с., Ч. 2 – 2006. – 575 с.
2. Анализ движения капитала в системе показателей бухгалтерского учета (методологический аспект) / [Прокопенко Н. Д., Поклонский Ф. Е., Иваненко Б. Н. и др.]. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1999. — 72 с.
3. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет : от истоков до наших дней : [учеб. пособие для вузов] / Соколов Я. В. – М. : Аудит, 1996. – 638с.
4. Бланк И. А. Управление капиталом : учебный курс / Игорь Александрович Бланк. – К. : Эльга, 2004. – 576 с.
5. Воробьев Ю. Н. Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента / Юрий Николаевич Воробьев. – Симферополь : Таврия, 2000. – 324 с.
6. Ковалева А. М. Финансы фирмы : учебник для студ. вузов / Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. – [3 изд., испр. и доп.] – М. : ИНФРА-М, 2003. – 496 с.
7. Ляшенко Г. П. Управління капіталом підприємства : конспект лекцій / Ляшенко Г. П. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 364 с.
8. Фінансовий менеджмент: підруч. / [Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
9. Яремко І. Й. Економічні категорії в методології обліку: [монографія] / Ігор Йосафатович Яремко. – Львів : Каменяр, 2002. – 192 с.

Tarasova I.I.

Ph.D., Associate Professor,

*Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics,
Vinnitsa, Ukraine*

LEVEL AND EFFECTIVENESS OF INNOVATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISE

Тарасова І.І.

к.е.н., доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Вінниця, Україна

РІВЕНЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

In the article the current state, problems and prospects of agricultural enterprise innovation. The main directions of economic efficiency and the development of agricultural business through innovation. The peculiarities of innovation and process innovation in manufacturing activity in agriculture.

Key words: efficiency, innovation, agricultural entrepreneurship, investments.

У статті досліджено сучасний стан, існуючі проблеми та перспективи інноваційної діяльності аграрного підприємництва. Розглянуто основні напрями підвищення ефективності господарської діяльності та розвитку аграрного підприємництва за рахунок інновацій. Встановлено особливості інноваційної діяльності та процесу впровадження інновацій у виробничу діяльність в агропромисловому комплексі.

Ключові слова: ефективність, інновації, аграрне підприємництво, інвестиції.

У сучасному глобалізованому світі місце та роль України залежить від її здатності ефективно реалізовувати свої об'єктивні переваги природно-ресурсного потенціалу у світовому розподілі праці та у міжнародній конкурентній боротьбі. На сьогодні є безперечним той факт, що економічне зростання в Україні неможливе без активізації інноваційної діяльності, в тому числі в аграрному секторі економіки. Лише таким шляхом можна швидко і ефективно стимулювати аграрне підприємництво і водночас забезпечити вихід на світовий рівень сільськогосподарської продукції. Тому надзвичайно актуальною є розробка всіх аспектів агроінноваційного розвитку.

Дослідженням інновацій в аграрному підприємстві присвятили свої праці такі вчені: Сокольська Т., Ширма В., Євтеєв О.О., Шпикуляк О.Г. та інші. Однак, незважаючи на отримані ними результати досліджень, питання впровадження інновацій в аграрному підприємстві є досить актуальним.

Інновації забезпечують розширення пропозиції для ринку, зростання якості продуктів і послуг підприємств, досягнення високої продуктивності. Однією з основних причин гальмування процесу формування й реалізації інноваційної моделі економічного розвитку в Україні є нерозвиненість системного функціонування наукової та інноваційної сфери. За даними Державної служби статистики України, у 2013 році інноваційною діяльністю займалися 1715 підприємств або 16,8 %, що на 0,6 % менше ніж у 2012 році [1].

Інновації в аграрній сфері - це запровадженні нововведення, що забезпечують якісне та кількісне зростання ефективності виробництва продукції і процесів, за рахунок впровадження нових сортів рослин, порід тварин та птиці, нових технологій в рослинництві, тваринництві, нових видів добрив і засобів захисту рослин, нових методів профілактики і лікування тварин й птиці, нових форм організації та управління сільськогосподарськими підприємствами з метою отримання більш економічного, соціального, екологічного ефекту [4, с.177].

Перспективи розвитку аграрного підприємництва нерозривно пов'язані з економічним ростом цього сектора, що значною мірою визначається інтенсивністю інноваційної діяльності та її результативністю. Аграрний сектор України потребує суттєвих інвестицій для забезпечення динамічного розвитку і виходу на передовий рівень технологій та якості продукції.

У 2013 році прямі іноземні інвестиції в аграрний сектор економіки України становили 4584,2 тис. дол. США (табл.1).

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україні (тис.дол.США)

Показники	Обсяги прямих іноземних інвестицій на 1 січня				На 31 грудня 2013
	2010	2011	2012	2013	
Всі галузі економіки	162676,6	165435,8	152327,4	244687,4	280508,8
Сільське господарство	3084,5	2993,8	1015,4	1381,9	4584,2
Частка с/г в цілому, %	1,89	1,81	0,67	0,56	1,63

Джерело: створено автором на основі [1]

Обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України протягом останніх років значно збільшилися. За рахунок інвестицій фінансування сільського господарства на протязі 2013 року підвищилося на 1,07%.

У січні-червні 2014 року капітальні інвестиції в сільське господарство у фактичних цінах склали 6385,5 млн. гривень [2]. Це є свідченням привабливості аграрного сектора для потенційних інвесторів, що в майбутньому сприятиме інноваційному розвитку аграрного підприємництва та збільшенню його конкурентоспроможності.

Не дивлячись на складну економічну ситуацію теперішнього часу, значна кількість передових аграрних підприємств знаходять можливості для впровадження, в першу чергу нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур. Ці господарства і в сучасних умовах досягають результатів світового рівня і відрізняє їх інноваційний підхід до організації і технології виробництва, висококваліфіковані кадри, використання маркетингових стратегій не лише на поточний період, але і перспективу, комерційний розрахунок, високий рівень соціального розвитку. А впроваджують вони ці інноваційні заходи за рахунок фінансування на придбання нової техніки, елітного насіння та племінних тварин [5, с.330].

Інноваційний розвиток аграрної сфери визначається також розвитком наукових досліджень в агропромисловій сфері та ефективне використання їх результатів у виробництві. Основним ініціатором новацій для сільського господарства є вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути НААН та Міністерства аграрної політики України. Найбільш поширеними інноваціями є: нові сорти та гібриди рослин і породи тварин, модифікації сільськогосподарської техніки, технології, хімічні та біологічні препарати, економічні розробки та ін. [6,с.112].



Рис.1. Обсяг науково-технічних робіт у сільськогосподарській галузі за період 2005-2013 рр.

Кількість наукових організацій у аграрній сфері у 2013 році становив 135 організацій, що на 16 менше ніж у 2012 році. Динаміка обсягів наукових та науково-технічних робіт у сільськогосподарській галузі, виконаних власними силами організацій (підприємств) вказує на зменшення. Якщо у 2012 році обсяги становили 649,2 млн. грн., то у 2013 - 642,0 млн. грн. [3]. Саме затребуваність інноваційного продукту сприятиме його подальшому виробничому використанню, та, відповідно, розвитку всього інноваційного процесу.

Для того, щоб Україна в найближчому майбутньому змогла перетворитися на одну із провідних аграрних держав, на сьогодні необхідно терміново здійснити переорієнтацію державної політики в бік прямого та найактивнішого реформування аграрного сектору до інноваційного, сприяти розвитку конкурентоспроможного вітчизняного сільськогосподарського виробництва. Щоб інновації стали рушійною силою економічного росту, необхідна система, в якій би нові знання втілювалися в результати. І в цьому випадку, виключно важливим для інноваційної політики є державне фінансування науки, результати якої слугують основою формування конкурентоспроможності галузі. Держава має

стимулювати залучення як іноземних, так і вітчизняних інвестицій в аграрний сектор, передбачити передачу на безоплатній основі сільгоспвиробникам нових технологічних розробок в галузі тваринництва та рослинництва.

Серед суттєвих недоліків у впровадженні інноваційних технологій провідними аграрними підприємствами в Україні варто виділити недостатність реалізації найбільш інноваційних проектів, до яких належать створення сортів рослин і порід тварин, стійких до хвороб та шкідників, до несприятливих чинників довкілля, проектів із впровадження нових ресурсозберігаючих технологій й проектів зі створення інноваційно-консультативних систем у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності.

На сучасному етапі розвитку аграрного підприємництва в Україні важливу роль відіграє впровадження новітніх технологій. Широке впровадження інновацій в усіх напрямках діяльності сільськогосподарських підприємств сприяє зростанню продуктивності праці, нарощуванню обсягів та підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва. Отже, інновації є засобом підвищення ефективності виробництва продукції, а також засобом адаптації підприємства до змін соціального, економічного, політичного середовища.

Література:

1. Державна служба статистики України - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Міністерство аграрної політики України - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>.
3. Україна в цифрах у 2013 році: Статистичний збірник / за ред. О.Г. Осауленка // Державний комітет статистики України. - 2014. - 252 с.
4. Ширма В. Інновація як фактор розвитку аграрного сектора / В.Ширма // Вісник ЖНАУ. - 2012. - №2 (32), т.2. - С.175-181.
5. Сокольська Т.В. Інноваційна складова економічного росту аграрного сектора економіки України / Т.В. Сокольська // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. - Умань, 2012. - Вип.81. - Ч.2: Економіка - 476 с.
6. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. - 2011. - № 12. - С. 109-116.
7. Євтєєв О.О. Стратегія розвитку АПК до 2020 року: основні тези / О.О. Євтєєв, Т.С. Шелкопляс // Агропрофі. - 2013. - №40(214). - С.5-10.

Titarenko I.V.

Higher educational establishment of Ukoopspilki is the "Poltava university of economy and trade"

IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS OF CONSUMER COOPERATION FINANCIAL SUBSYSTEM

Титаренко І.В.

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПІДСИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Organization of management of enterprises and organizations of consumer co-operation a financial subsystem is considered. Certainly basic factors of successful organization, structure of management of financial subsystem. The ways of improvement are offered on the improvement of organization of management enterprises and organizations of consumer cooperation a financial subsystem.

Keywords: *organization of management, information, financial management, informative resources, financial subsystem, control system.*

Розглянуто організацію управління фінансовою підсистемою підприємств та організацій споживчої кооперації. Визначено основні фактори успішної організації, структури управління фінансової підсистеми. Запропоновано шляхи покращення по удосконаленню організації управління фінансовою підсистемою підприємств та організацій споживчої кооперації.

Ключові слова: організація управління, інформація, фінансовий менеджмент, інформаційні ресурси, фінансова підсистема, система управління.

Основними факторами успішної організації є правильно визначені завдання, які повинні бути виконані в процесі роботи. Проте, визначеного кола завдань недостатньо для досягнення плідної роботи. Покращення управління інформаційними потоками фінансової підсистеми пропонуємо реалізувати через вдосконалення організаційного механізму:

- використання моделі інформаційних взаємозв'язків за процесами на рівні організації роботи підприємства системи споживчої кооперації;
- удосконалення кадрової політики фінансової підсистеми, яка є ключовим елементом успішної організації праці.

В результаті проведених досліджень, виділяємо головну умову успішної організації управління фінансовою підсистемою – формування фінансово-аналітичних обґрунтованих даних, до яких можна віднести обліково-економічну та звітну інформацію, яка має свої аналітичні можливості. Складові, суть та призначення формування сукупної аналітичної інформації визначається менеджерами у межах реалізації покладених на них функцій управління.

Для ефективного управління фінансами системи споживчої кооперації функціонує фінансово-економічне управління, що виконує функції: планування, прогнозування, аналіз прогнозів, поточних результатів та кінцевих результатів діяльності.

Вивчення і узагальнення досвіду роботи керівників підприємств регіону, дозволило нам зробити висновок про те, що в більшості випадків недостатня ефективність управління господарськими системами обумовлена, перш за все, низьким рівнем організації та функціонування фінансової підсистеми. У свою чергу, недоліки в інформаційному забезпеченні фінансової підсистеми знижують ефективність управлінської діяльності на всіх рівнях управління.

Необхідна взаємна координація роботи усіх структурних підрозділів на підприємствах споживчої кооперації та, в першу чергу, відділів, які впливають на результати діяльності як підприємств, так і системи споживчої кооперації в цілому.

До основних шляхів удосконалення структури управління фінансовою підсистемою можна віднести:

створення такої нової організаційної структури шляхом реорганізації старої, яка б змогла реалізувати програми найкращим чином, досягати встановлених цілей, здійснювати підбір фахівців з делегуванням їм завдань і розподілом повноважень;

встановлення завдань (перспектива до 5 років) і розробка планів по їх досягненню. При цьому формується наступний рівень організації в структурі управління.

формування такої політики, яка буде вказувати на санкціоновані способи досягнення цілей. Якщо передбачається неодноразове повторення конкретних задач, то послідовність їх вирішення слід визначити у вигляді стандартних процедур. Для особливо важливих специфічних ситуацій повинні бути розроблені правила, які визначають однозначний спосіб дій і виключають будь-які непередбачені способи виконання завдань.

Організаційні фактори сприятимуть ефективній реалізації процесу інтеграції, передбачатимуть формування достовірного інформаційного забезпечення діяльності та впливатимуть на вибір відповідного підходу до організації фінансової підсистеми.

Достовірне інформаційне забезпечення у фінансовій підсистемі означає формування такого освітнього масиву даних, який надавав би можливість суб'єкту ринку ефективно функціонувати і розвиватися у межах певного соціального середовища. На нашу думку, достовірне інформаційне забезпечення інформаційної діяльності – це така складова правової системи, яка дає можливість отримувати, обробляти та передавати інформацію для прийняття оптимальних управлінських рішень у підвищенні ефективності діяльності підприємства.

Отже, для підвищення ефективності організації управління фінансовою підсистемою, слід проаналізувати якість прийняття рішень з боку організації інформаційно-аналітичної роботи спеціаліста-споживача на кожному з таких етапів.

Результати нашого дослідження показали, що інформаційно-аналітична робота кожного спеціаліста фінансової підсистеми в загальній структурі управління має достатньо високу значимість. Проте, для удосконалення інформаційно-аналітичної діяльності в контексті прийняття рішень пропонуємо здійснювати в декілька етапів, які представлено на рис. 1.



Рис. 1. Етапи здійснення інформаційно-аналітичної роботи професіонала у фінансовій підсистемі прийняття рішень [авторська розробка]

Формування етапів з інформаційно-аналітичної роботи фахівців дозволить проаналізувати особливості прийняття рішень в управлінні фінансовою підсистемою.

Проте, для розширення пізнання об'єкта та підвищення ефективності роботи над ним, окрім визначення етапів та завдань на кожному рівні управління, слід дослідити факти та процеси, що дозволить пізнати даний об'єкт та удосконалити його. Для глибокого вивчення методу дослідження та пізнання, пропонуємо використати моделювання процесів прийняття рішень за допомогою використання інформаційних систем як теоретичної основи розробки механізмів задоволення інформаційних потреб професіоналів фінансової підсистеми з метою оптимізації процесу прийняття рішень.

Для удосконалення ефективного управління персоналом у сучасних умовах пропонуємо врахувати низку особливостей та функцій, які можна розподілити також на декілька взаємопов'язаних етапів:

1. Розробка ефективної системи кадрового менеджменту (визначення предмета, задач та підтримки даного виду менеджменту, його основних напрямків, принципів і методів для конкретної організації).

2. Формування механізму управління персоналом і відповідною організаційною структурою (розробка оптимальних структур і штатів кадрової служби, визначення структури фахової підготовки і структури професійно значимих якостей особистості менеджерів, підбір, навчання і розміщення фахівців з управління фінансовою підсистемою).

3. Планування кадрів (упорядкування планів і прогнозів у роботі з персоналом, планування чисельності і складу фахівців, створення автоматизованих систем управління людськими ресурсами).

4. Набір персоналу (знання та уміле використання всіх існуючих джерел задоволення кадрової потреби та навчання їх особливостям роботи).

5. Профорієнтація та адаптація (поступове введення прийнятих працівників до складу підрозділу, структури та всього підприємства, розвиток у них розуміння того, що очікує від співробітників керівник та яка праця в ній одержує позитивну оцінку).

6. Формування кадрового потенціалу управління (аналіз якісного складу управлінських кадрів, організація найму і постійної роботи з молодими спеціалістами, розробка науково-практичних основ добору і розміщення керівних кадрів).

7. Оцінка кадрів та їх діяльності (організація оцінки кадрів управління, організація конкурсів спеціалістів, атестація, розробка ефективних методик оцінки).

8. Організація навчання персоналу (розробка і здійснення програм фахової підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації).

9. Управління трудовою дисципліною і плинністю кадрів.

Окрім перелічених вище етапів управління персоналом виділеного центру, є ще багато правил та процедур, якими слід керуватися для ефективної підготовки кадрів, які будуть займатися якісним та ефективним інформаційним забезпеченням в управлінні фінансовою підсистемою.

Перш за все, повинна бути створена команда менеджерів. Пропонуємо її склад з працівників управління фінансами, обліку, звітності та корпоративних прав, таких як головний бухгалтер та головний економіст.

Також у таку групу пропонуємо фахівця із підрозділу інформаційних технологій, який буде допомагати відстежувати, групувати, певну управлінську інформацію використовуючи інформаційні технології УКС.

Для виконання якісної роботи такої команди менеджерів-фахівців, пропонуємо типову структуру організації роботи у фінансовій підсистемі споживспілок системи споживчої кооперації (рис. 2).

В кожній такій групі визначені фахівці, які будуть відповідати за такий об'єкт, виконуючи запропоновані функції. До кожної групи можуть входити не тільки працівники Управління фінансів, обліку, звітності та корпоративних прав (центру управління інформаційними

потоками фінансової підсистеми), а й спеціалісти з інших підрозділів споживспілок, які будуть доповнювати інформаційну базу за визначеними підрозділами.

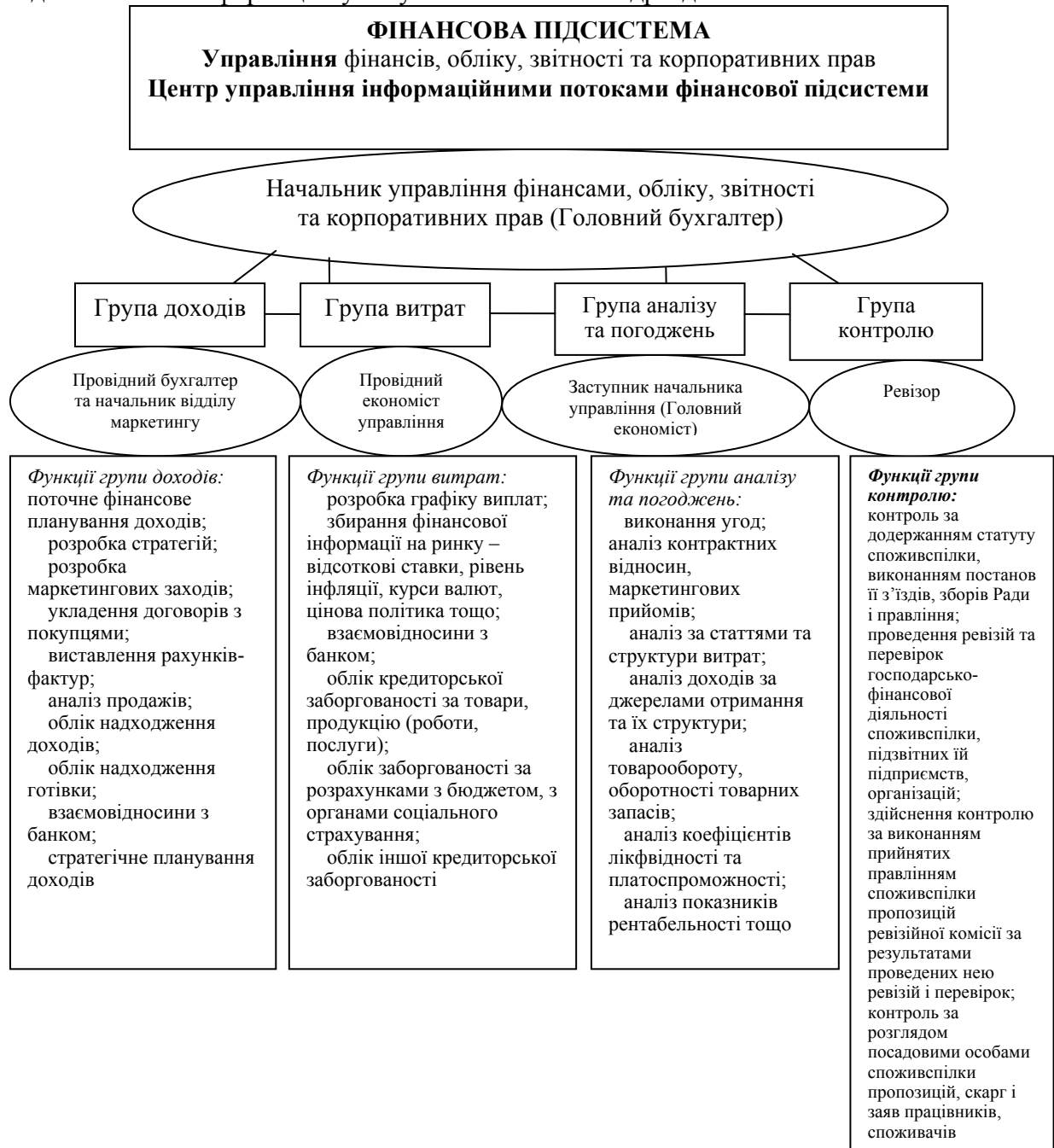


Рис. 2. Типова організаційна структура управління фінансовою підсистемою організацій споживчої кооперації України [авторська розробка]

В результаті, таке поєднання дозволить підвищити поставлені завдання поточної діяльності та виконання планів в майбутньому. Крім того, кожна група повинна мати тісні взаємозв'язки, здійснюючи взаємоперевірки по дебіторам, кредиторам, співставлення аналітичних показників, контролю та взаємоконтролю за виконанням визначених функцій.

Отже, за визначеними завданнями по організаційному механізмі фінансової підсистеми, нами запропоновано використати їх у комплексі, що надасть змогу значно підвищити якість та результативність управління фінансовою підсистемою.

Література:

1. Біловол Р.І. Формування організаційних форм і структур управління організацій і підприємств системи споживчої кооперації в умовах становлення ринкових відносин: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.02

- / Біловол Р.І.; Полтавський ун-т споживчої кооперації України Укоопспілки і Міністерства освіти і науки України. – Полтава, 2002. – 23 с.
2. Кулицький С.П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління / С.П. Кулицький. – К.: МАУП, 2002. – 224 с.
 3. Кушерець В.І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій: монографія / В.І. Кушерець. – К.: Знання України, 2004. – 248 с.
 4. Панченко В.А. Організаційно-розпорядче регламентування в системі управління якістю організацій споживчої кооперації / В.А. Панченко, Л.А. Рибалко-Рак // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4(54). – С. 263–267.

Fadyeyeva Iryna

Dr.Econ., Prof.

Ivano-Frankivsk State Technical University of Oil and Gas

DIFFERENT APPROACHES ON OPTIMIZATION OF DRILLING COST-PRICE

In this paper we present the designed model of determination of 1m well-drilling costs enables the control of the drilling process and essentially to diminish the cost price of well and to increase its profitability under conditions of uncertain information

Key words: *deep oil and gas well-drilling, cost-price, optimization.*

1. The Problem. The well-drilling process is one of the most complicated stochastic technological processes with a large number of external influences and as a result - essential uncertainty.

Its main elements are: drilling unit, drilling column consisting of pipes, chisel (rock cracking instrument). In particular, the hole is washed out by water or special liquid during the chisel's work at the stope for getting out the outdrilled rocks. To change the worked out chisel, the drilling column is taken out from the hole and after replacement it is again put into.

When the hole is bored till the projected depth (3000-4500 m), the operation column is put in it. This column is appointed to lifting oil or gas. After this the hole's estuary is fortified and the operating column is perforated for making channels for oil to come into the hole. After testing for productivity the well is released for exploitation by the oil-mining enterprise.

The deep well drilling process is long-lasting (possibly several years) and the costs may reach 2-5 mill. dollars (per hole).

The drilling process includes the choice of equipment, drilling method, geometrical size of the well, type of chisel, quality and quantity of the washing liquid and technological parameters, such as axel loading on chisel and its rotation speed. There is also a demand for organization of drop-and-lifting operations, forecasting of emergency and completion of the well.

Problems of well-drilling optimal control could be divided into problems which are to be solved at the optimal project planning stage and those ones to be solved during the well-drilling process. The second group of problems is most difficult and important, since the efficiency of the drilling enterprise's activity much depends on them. As numerous investigations show, the successful handling of these problems make it possible to decrease the well-drilling costs by 25-30%. At the same time the development of the new drilling technique does not significantly influence the decreasing of costs.

Adaptation of technological parameters, quality and quantity of the washing liquid and chisel's type can be performed in accordance to the chosen optimality criterion. In general case, these criteria are divided into economical, technical and technological, and informational ones. The economical criteria are the more preferable for deep oil and gas well-drilling, because the cost-price is one of the deciding indicators of this process.

The main reason of the current uncertainty of the drilling and the cost- forming process as well is the time-dependence of the well-drilling cost for 1 meter drilling, and technological parameters (axial loading and rock-bit rotation frequency) wich depend on geological conditions of the field and technical measurement.

The hole is deepened by the influence of axial loading and torque on the chisel. These technological factors are operative for the drilling process: rotation frequency at the surface and axial loading on the chisel at the stope of the hole.

The main indexes which influence the economical results of drilling process are: commercial rate of drilling, drilling time, heading of the chisel, and 1m well-drilling costs.

When the cost price of a separate well is being determined, economical elements are merged according to building stages and to their dependence on drilling rate.

Expenses completely or partly depending on the drilling rate amount up to 70% of the overall costs of well-building. Hence, for a correct cost estimation of drilling works volume and for their financing it is necessary to define the 1m well-building cost for each interval. From the view point of management theory this problem is integrated and characterized by multiplicity. It cannot be formalized completely. From an economical point of view, without special urgent measures, expenses for quality improvement of well-drilling are beared by the drilling enterprise, whereas the mining enterprise benefits from the positive effects. From the view point of management entities, budgeting of well-drilling, organization of management and management of technology should be aggregated into the system. From the production point of view, some groups of problems are separated: management of technological process, quality control of drilling, quality control of performer's work. All of these problems are inseparably connected.

Since the well-building process is unreproducible and changing in time, it is impossible to get an ongoing determined (sharp) information about its technical and economical indexes. Simultaneously with changing well depth, properties of rocks, length of drilling column, type and diameter of chisel, oscillation of column and cable way systems and other technological factors may change. Moreover, we are faced with different critical situations whose reasons can not be determined precisely.

For example, the sharp increase of 1 m heading costs in comparison with the previous trip can be caused by increase of rock firmness, by catastrophic wear of chisel, or by average situations: locking of drilling instrument, avalanche of well walls. This is accompanied by decreasing chisel heading.

Moreover, it is necessary to take into account some economical specifics, such as changes of chisel, tubes, reactants, water, and power prices, as well.

This leads to situations, where control of drilling process and analysis of its technical and economical indexes is carried out under conditions of information uncertainty and it requires modern intelligent control methods and optimization of the whole process. In the following sections we investigate the classical and fuzzy approaches for the sake of comparison.

2. Crisp Case

2.1. The Model. First, we consider the classical approach where the efficiency criterion (1m well-drilling costs) is modelled by sharp functions. The latter reflects the results of the drilling technological process and should be expressed by direct factors (axial loading on chisel and its rotation frequency). The time T for 1m well-drilling is one of the factors influencing the 1m well-drilling cost-price. We have

$$B_c = B_s \cdot T + \frac{B_s \cdot t_{cn} + B_d}{h} \quad (1)$$

where

B_s - cost of 1 work-hour of drilling unit [Grn] ;

t_{cn} - time of tripping [h] ;

B_d - cost of the chisel [Grn – Ukrainian currency].

h - heading during one trip of the chisel under set axial loading and rotation rate corresponding to drilling time t [m]

T - drilling time of 1m of the well [h/m]

In general, T is a function of h given by the following differential equation

$$\frac{dT}{dh} = a \cdot T^2 + b \cdot T + c \quad (2)$$

with a, b, c being constants characterizing the geological properties. B_s , B_d and t_{cn} are economical parameters remaining constant during the whole process.

The decision to change some operation acts influences not only the minimum of costs but leads to abrupt changes of T as well that are caused by the chisel passing into rocks with different physical and mechanical properties.

As a result of the experiment provided at bended well N-185 North Dolyna (the drilling unit is "Uralmash 4E-76" at depth 1300 m by electric-bit E-240-8P, chisel 295,3 C3-TB with rotation rate 230 s^{-1} , axial loading on the chisel 120kN and pump production 32 l/sec) we have taken the stochastic signal shown at Fig.1 with time step $\Delta t = 0.57 \text{ s}$.

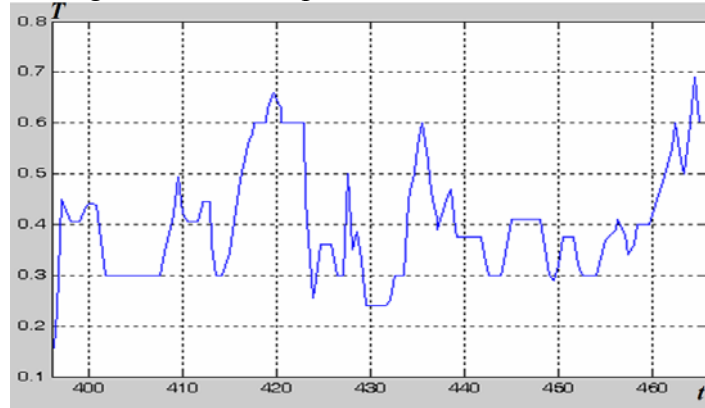


Figure 1. Change of T in time (experiment)

To account the changing geological conditions it is useful to divide the drilling depth into intervals with more or less homogeneous conditions. Thus, we have the following drilling intervals and corresponding models:

Table 1

Intensity of changes of T in drilling intervals under investigation

Interval	Boundaries	$aT^2 + bT + c$
1	2630 - 2655	$0.07 \cdot T^2 - 0.83 \cdot T + 2.16$
2	2680 - 2705	$0.35 \cdot T^2 - 4.38 \cdot T + 13.10$
3	2705 - 2729	$-0.03 \cdot T^2 + 1.04 \cdot T - 3.05$

For the other constants we have $B_s = 1200$, $B_d = 5600$, $t_{cn} = 6$.

2.2. The Decision. Solving (2) for the single intervals and inserting in the performance criterion (1) one gets the following picture:

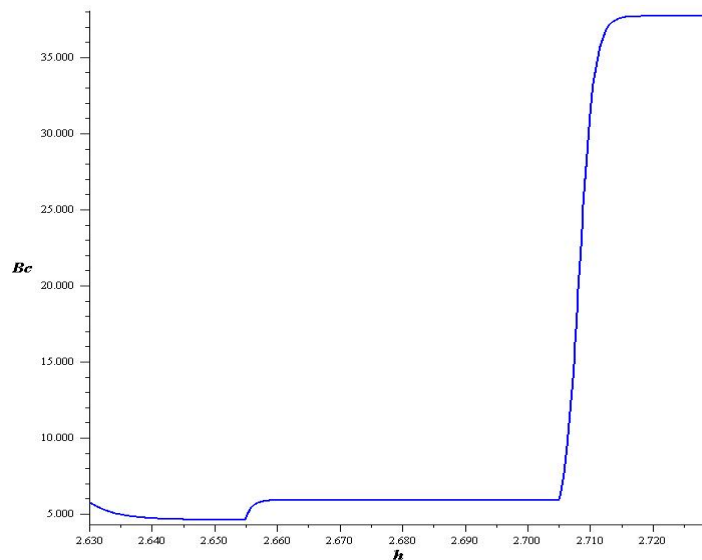


Figure 2. The performance criterion

One sees that B_c is minimal for $h = 2655$ and has a value of 4634.

However, from a technological point of view this is unsatisfactory, since h cannot be controlled directly. The parameters which may be adjusted are the rotation n of the chisel and the power F . They are connected with h by the following nonlinear function:

$$h = k_1 \cdot F^{\alpha_1} \cdot n^{\beta_1} \cdot \left(1 - e^{-k_2 \cdot F^{\alpha_2} \cdot n^{\beta_2} \cdot t_\delta}\right) \quad (3)$$

with

$$\frac{dt_\delta}{dh} = T. \quad (4)$$

The constants are $k_1 = 3.25$, $\alpha_1 = 0.96$, $\beta_1 = 3.04$, $k_2 = 0.35$, $\alpha_2 = 1.27$, $\beta_2 = 10.93$ and the region to be analyzed is $0 \leq F \leq 350$, $0 \leq n \leq 2$.

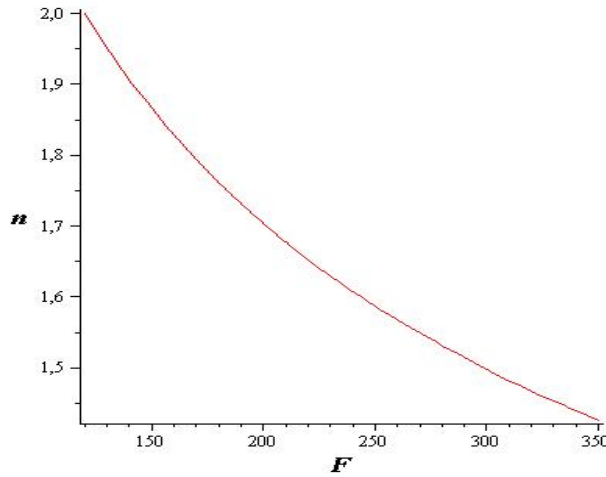


Figure 3. The functional dependence of F and n in the optimal case

We see that the solution of our problem

$$B_c \rightarrow \min_{F,n}$$

is not unique: there is a whole line describing the optimal parameters (F, n) .

3. The Fuzzy Case

3.1. The Model. So far we considered the deterministic model. As explained above, the drilling process is characterized by a number of uncertainties which can be grasped by the fuzzy modelling approach, because the available information is often given in the form of experts' evaluations which are more realistic. The typical situation is such that the specific costs B_c for i th segment are given as a rule-based system

$$\text{if } F \text{ is } LE_1^j \text{ and } n \text{ is } LE_2^j \text{ then } B_c \text{ is } LE_3^j ; j = 1, \dots, M. \quad (5)$$

Here, the LE_k^j ($k = 1, 2, 3$) are linguistic expression like "small", "medium", "big", etc. whereas M means the number of rules. In Figure 4 the corresponding fuzzy sets for F and n are given. Here, we used a granulation of $M=5$.

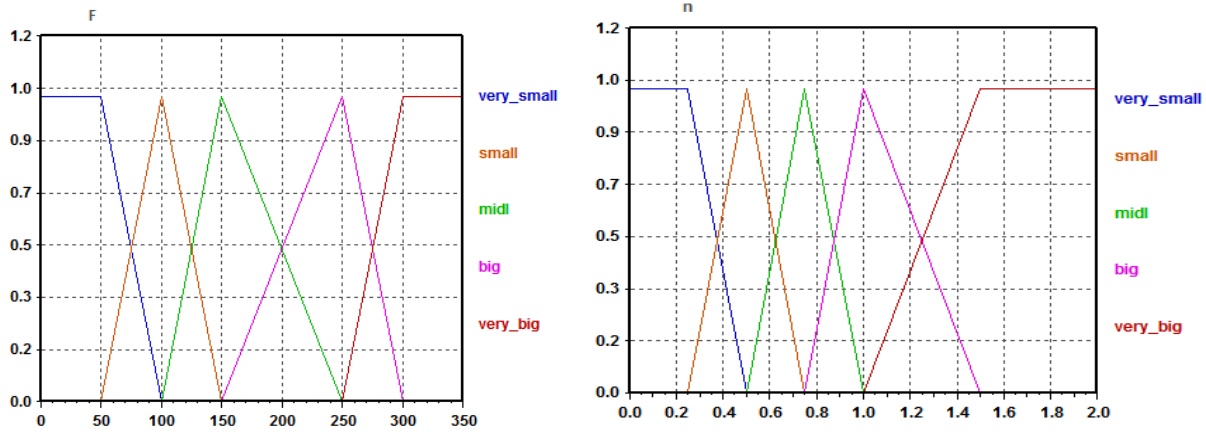


Figure 4. Fuzzy sets for the parameters F and n

Again, it is useful to consider different rule bases for different intervals of h . The single rule bases can most effectively be given as matrices, as shown by Figure 5a-c.

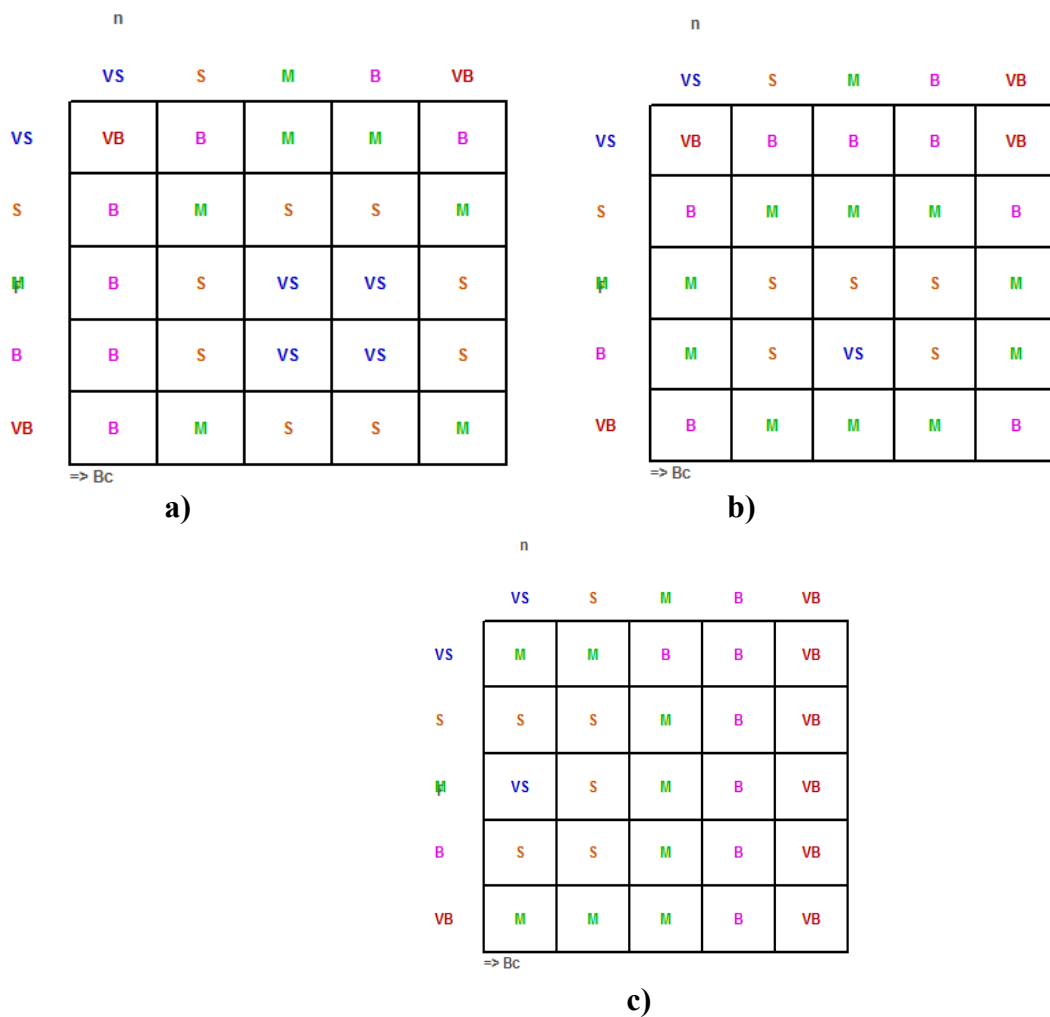


Figure 5. Rule bases for the h -intervals

Here the matrix elements describe the behaviour of B_c depending on F and n . We used the abbreviations *VS* - "very small", *S* - "small", *M* - "medium", *B* - "big", *VB* - "very big". The corresponding granulation of B_c in the different intervals is given in Figure 6a-c.

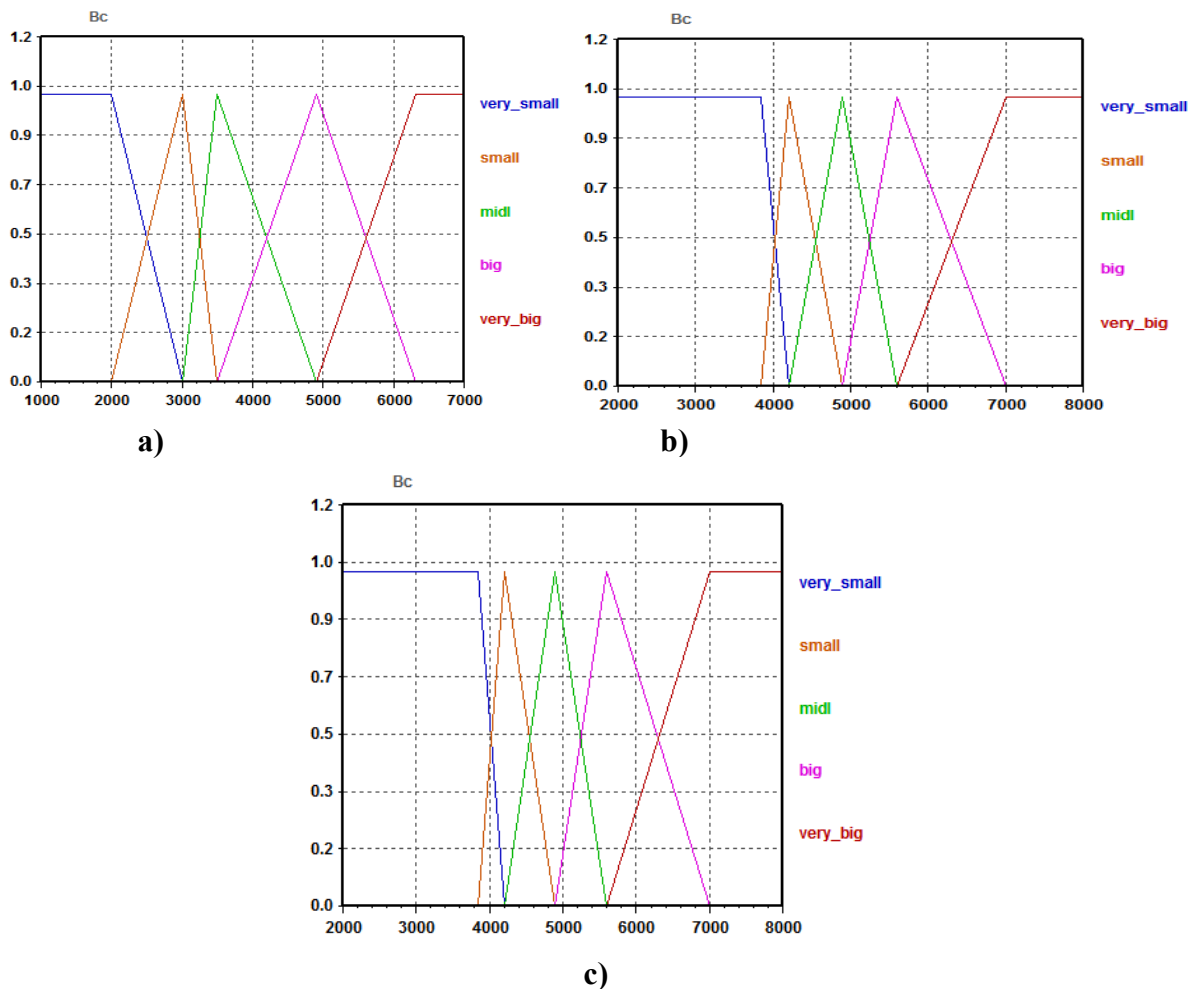
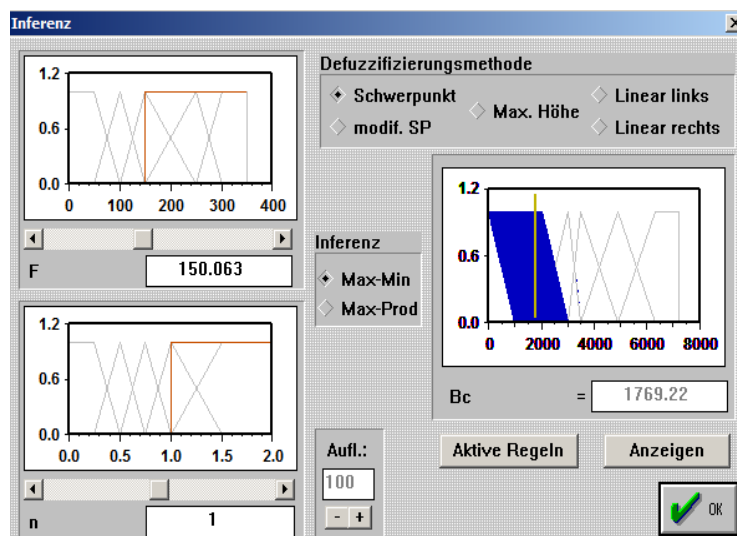


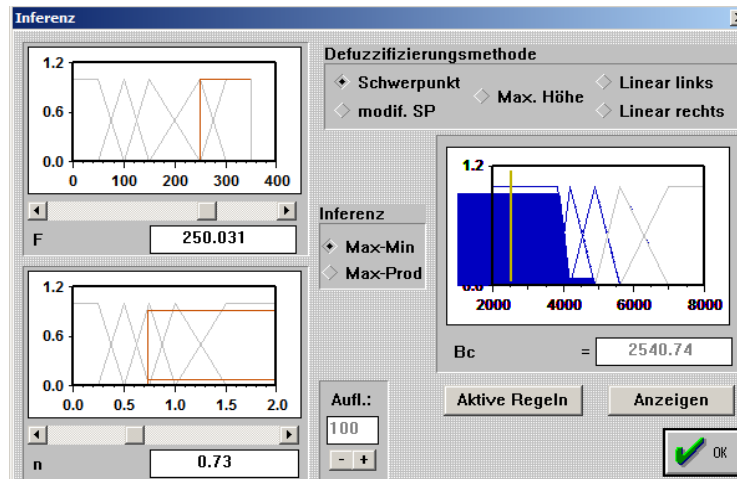
Figure 6. Fuzzy sets for B_c

In all cases, we used trapezoidal membership functions due to their transparency, good interpretability (as fuzzy numbers) and easy mathematical handling.

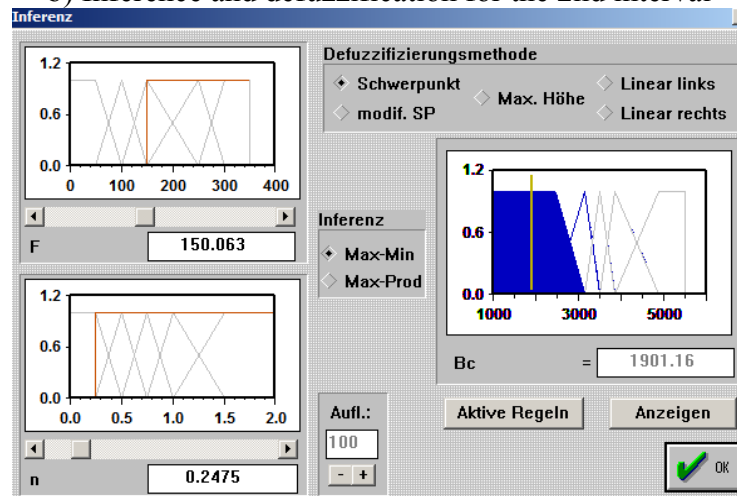
3.2. The decision. The rule bases are tackled as Mamdani system. Though the current inputs are crisp (real numbers) the result will be fuzzy due to the fuzziness of the outputs. Hence, we applied the center of gravity defuzzification to get final numerical outputs [4]. Figure 7 illustrates the modelling process and defuzzification for each interval.



a) Inference and defuzzification for the 1st interval



b) Inference and defuzzification for the 2nd interval



c) Inference and defuzzification for the 3rd interval

Figure 7. Inference and defuzzification of B_c

Finally, we obtained the following results:

1st interval: $B_c^{\min} = 1769$ for $F = 150, n = 1$;

2nd interval: $B_c^{\min} = 2540.74$ for $F = 250.03, n = 0.73$;

3rd interval: $B_c^{\min} = 1901.15$ for $F = 150.06, n = 0.25$;

We see that the results differ essentially from the classical case due to the different information given by the experts.

4. Summary. The designed model of determination of 1m well-drilling costs enables the control of the drilling process and essentially to diminish the cost price of well and to increase its profitability under conditions of uncertain information.

In opposite to the classical approach of decision making in well-drilling that is based one objective function the method presented here enables to exploit the derived models in a more efficient way w.r.t. finding "good solutions", i.e. preferable parameters for controlling the process. With the help of the inference one is able to determine compromises which are more satisfactory from a user's point of view because the control parameters axial loading on the chisel and it's rotation speed can be changed in the technical well-grounded measures. The fuzzy model, however, turns out to be too coarse for final decision making. Hence, a finer and more sophisticated partition of the time and segmentation universums and the costs, as well, seems to be advisable to get a more sensitive response function.

References:

1. Benferhat S., Farreny H., Prade H.: Possibilistic rule-based inference: a case study in financial anylysis, soft computing in financial engineering. Physica-Verlag, N.Y., 1999.

2. Fadyeyeva I.: Algorithmization of a multicriteria control problem in hole drilling (in Ukrainian). *Rozvidka i rozrobka naftovich i gazovych rodovysheh* 36 (1999) 47-53.
3. Fadyeyeva I. Influence of technological factors on expenditures forming process uncertainty. *Rozvidka i rozrobka naftovich i gazovych rodovysheh* 52 (2007) 42-50
4. Fadyeyeva I. Increasing of data informativity for estimashoin of expenditure forming. *Rozvidka i rozrobka naftovich i gazovych rodovysheh* 53 (2007) 54-60
5. olagushkin V.: Intelligent Control Systems of Hole Systems. Ufa, 1998.
6. Ribeiro R., Moura-Pires F.: Financial analysis of non-financial companies with neural networks, *Soft Computing in Financial Engineering*. Physica-Verlag, N.Y., 1999.
7. Sementsov G., Chigur I.: Method of technical condition monitoring of rock bit during hole drilling based on fuzzy logic, *Proceedings 7th Zittau Fuzzy Colloquium*, September 8-10. 1999, Zittau, 108-118.
8. Sementsov G.: Automation of Drilling Process. IFDTUNG, Ivano-Frankivsk, 1999.
9. Terano T., Asai K., Sugeno M.: Applied Fuzzy Systems. Mir, Moscow, 1993.
10. 10. Wagenknecht M., Otto O., Hartmann K.: Theoretical and Applicational Aspects of Fuzzy Modeling. TU Berlin, IPA, 1995 (Unpublished Working Paper).

УДК 654.01:338.47

Orlov V.M.

Doctor of Science in Economics, Professor

Petrashevskaya A.D.

Candidate of Science in Economics (PHD), Associate professor

Franchuk E.P.

Postgraduate (PhD/doctoral Candidate)

O. S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications, Ukraine

TRENDS AND REGULARITIES OF TELECOMMUNICATION SERVICES MARKET IN UKRAINE

Орлов В.М.

д. е. н.

Петрашевська А.Д.

к. е. н., доцент

Франчук О.П.

аспірант

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С.Попова, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено сучасні тенденції розвитку світового та вітчизняного ринків телекомунікацій. Виявлено особливості державної політики в галузі телекомунікацій. Розглянуто закономірності розвитку телекомунікаційних послуг в Україні.

Ключові слова: телекомунікації, ринок телекомунікацій, послуга, ІКТ.

The modern trends and regularities in development of the international and domestic telecommunications markets are reviewed in the article. The particular features of the state policy in the field of telecommunications are defined. The development regularities of telecommunications services in Ukraine are reviewed.

Key words: telecommunications, telecommunications market, service, Information and Communication Technologies (ICT).

Розвиток світової економіки та економіки будь-якої країни не можливий без розвитку галузі телекомунікацій, яка визначається однією зі стратегічних так як вона є з'єднувальною ланкою всіх сфер людської діяльності: промислової сфери, транспортної, сфери послуг і споживачів та здійснює вагомий вплив на життєдіяльність людства. В умовах глобалізації світової інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури, насичення базових потреб у телекомунікаційних послугах і індивідуалізації потреб, прискореного розвитку

технологій на тлі посилення конкурентної боротьби посилюється значення стратегічного підходу до управління послугами телекомунікаційних підприємств [1].

Сьогодні телекомунікації – один із найважливіших сегментів світового та регіонального ринків інформаційних технологій. Вони включають в себе як кабельну, так і безпроводну телефонію, різні види мобільного зв'язку (стільникова, пейжингова, GPRS), передання голосу та даних, інтегровані мережі передачі даних (ISDN), які забезпечують високу якість та швидкість передачі інформації. Згідно з даними міжнародного телекомунікаційного союзу (ITU) загальносвітові інвестиції в телекомунікації складають 3,161 млрд. дол. [2].

Сектор телекомунікацій в Україні незважаючи на світову економічну кризу та складний стан економіки країни демонструє темпи зростання, що підвищує вимоги щодо якості надання послуг. Виникнення попиту на нові послуги приводить до стимулювання розвитку ринків телекомунікаційних засобів і систем та програмного забезпечення. Цьому питанню приділяють значну увагу зарубіжні та вітчизняні вчені серед яких слід виділити праці

О. Варфоломєєва, В.Гранатурова, Г. Колченко, М. Кастельса, О. Смірнова, В. Тронько, В. Хиленко, які висвітлюють проблеми розвитку телекомунікацій, особливості державної політики, та закономірності розвитку телекомунікаційних послуг.

У наш час особливої актуальності набуває дослідження відповідності вітчизняного ринку телекомунікацій світовим процесам. Тому метою статті є узагальнення і окреслення тенденцій розвитку телекомунікаційних послуг в Україні, яка інтегрує до Європейського союзу зумовлює проведення змін як в економіці країни в цілому так і в галузі телекомунікацій.

У більшості країн світу сектор послуг, серед яких основну частину займають телекомунікації, у наш час дає близько половини їх валового національного продукту, що не обмежується лише економічно розвинутими державами. Щодо України побудова інформаційного суспільства зіштовхується з низкою проблем та протиріч, які стримують ефективний розвиток телекомунікаційної сфери.

Сфера телекомунікацій України інтегрується в світовий ринок телекомунікацій, що в свою чергу дає змогу рости вітчизняному ринку застосовуючи технології нового покоління, але і зростає залежність телекомунікаційних компаній від іноземного капіталу.

За даними Центру медіа технологій (ЦМТ), світовими лідерами в галузі експорту і виробництва телекомунікаційного обладнання є десять країн: США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Швеція, Сингапур, Франція, Китай, Південна Корея, і Канада[3]. Список основних експортерів обладнання майже збігається з списком основних імпортерів[4].

Показники розвитку ІКТ в нашій державі нажалі невтішні. Якщо в 2009 році Україна увійшла до переліку країн з високим (3,41–5,25) індексом розвитку інфокомунікаційних технологій (ІКТ), посівши 51-е місце серед 154 країн, то у 2013 році в рейтингу Україна посідала 73-е місце, а в 2014 році посіла 81 місце. Згідно із звітом, при формуванні рейтингу Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) був розрахований «Індекс мережевої готовності», який характеризує рівень розвитку ІКТ у 148 країнах світу. Очолують рейтинг, як і торік, Фінляндія, Сингапур і Швеція. На четвертому місці опинилися Нідерланди, далі йде Норвегія. При цьому серед країн СНД лідирує Азербайджан, який піднявся на 49-е місце з 56-го роком раніше. За ним йде Росія, що посідає 50-е місце (у 2013 році посідала 54-е). Останнє місце в рейтингу всесвітньо економічного форуму (ВЕФ) посідає Республіка Чад, яка опустилася з 142-го місця минулого року на 148-е [5].

Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index) вимірює рівень розвитку ІКТ за 53 параметрами, об'єднаними в три основні групи: наявність умов для розвитку ІКТ, готовність громадян, ділових кіл і державних органів до використання ІКТ, рівень використання ІКТ у громадському, комерційному і державному секторах.

В дослідженні аналітичною компанією IDC, проведеному спільно з компанією De Novou 2013 році ринок ІТ в Україні скоротився на 8%. Прогноз побудований при

врахуванні політичної стабільності в країні, середньорічного курсу 11 грн. за дол., падіння ВВП на 8% і міжнародної фінансової допомоги в третьому і четвертому кварталах поточного року. За даними IDC, у 2013 році ринок ІТ в Україні скоротився на 8% – до 2,9 млрд. дол. з 3,2 млрд. дол. До того ж основною причиною падіння є скорочення ринків ІТ-обладнання на 11,3% – до 2,3 млрд. дол.).

Зі свого боку, минулого року ринок програмного забезпечення зріс на 6% і склав 300 млн. дол., ринок ІТ-послуг збільшився на 5,8% – до 308,8 млн. дол. і ринок хмарних сервісів виріс в 2,8 рази – до 5,8 млн. дол. [6].

Щодо показника використання ІКТ, який відображає кількість осіб, що користуються послугами Інтернет, фіксованого й рухомого широкосмугового зв'язку, то тут досягнуто значно менше. Зокрема, новітні технології широкосмугового зв'язку у багатьох країнах ще тільки впроваджуватимуться. У звіті МСЕ також представлені останні, станом на 2014 рік, дані за ключовими показниками розвитку ІКТ. Вони свідчать, що намітився перехід від фіксованої телефонії до рухомої стільникової. За цими даними, кількість абонентів стільникового зв'язку у світі більш ніж утричі перевищила чисельність абонентів фіксованого зв'язку. Зараз дві третини з них проживають у країнах, що розвиваються [7].

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері інформатизації та зв'язку частка сфери ІТ у ВВП у 2013 році склала 1,44%, а за 2012 рік – 1,28%. За уточненими даними Держстату України за 2012 та 2013 роки обсяг реалізованих послуг споживачам підприємствами за видами економічної діяльності «Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг» та «Ремонт комп'ютерів і обладнання зв'язку» склав 14,46 млрд. грн., що на 43,6% більше ніж у 2012 році, та становив 4,0% від загального обсягу реалізованих послуг [8].

Такі оператори як «Укртелеком» протягом останніх років стабільно знижує свою частку на ринку. Багато в чому це пов'язано з поступовим заміщенням фіксованого зв'язку мобільним. Причому ця тенденція вже існує як в секторі голосового зв'язку, так і в секторі передачі даних (доступу в Інтернет). «Укртелеком» за обсягом виручки на 2012 рік займав лише третє місце на ринку зв'язку (фіксованого та мобільного) – з великим відривом від компаній «Київстар» і МТС [9].

Дослідження показують, що розвиток телекомунікаційних послуг в Україні пов'язаний з провадженням технологій «третього покоління». З 3G технологією Україна стане більш відкритою для іноземних інвестицій і економічного зростання загалом.

В 2013 році Україна стала країною, в якій половина дорослого населення користується Інтернет. У вересні 2013 року 49,8% дорослого населення України користувалися Інтернет. Зростання числа користувачів триває великими темпами.

Темп приросту протягом лютого 2012 – жовтня 2013 років склав 16%, що трохи поступається рекордному стрибку в 34% у період з березня 2011 р. по лютий 2012 року [10].

Порівняно із розвинутими країнами Західної Європи та Північної Америки проникнення Інтернет в Україні поширюється трохи повільніше. Наприклад, в порівнянні з Україною рівень проникнення Інтернету (56%) був у США у травні 2013 року, тільки не серед усього дорослого населення, а у віковій групі 65 років та старші. Наразі рівень проникнення Інтернету серед дорослого населення у Сполучених Штатах у 2013 році складає 85%, а в Росії – 57% [11].

Головні осі розбіжностей у поширенні Інтернету в Україні залишаються незмінними, це вік і тип поселення. Як і раніше, простежується лінійна зворотна залежність між віком і використанням Інтернет. Чим молодший вік, тим вище проникнення Інтернет. Подібні розбіжності суттєво впливають не лише на форми споживання інформації, а і на її зміст, що є потенційною загрозою поглиблення непорозуміння між поколіннями.

На даний момент значно відстає у поширенні Інтернет сільська місцевість, мешканці якої частіше посилаються на обмеження в технічних можливостях підключення малонаселених пунктів, а також на низький рівень матеріального забезпечення.

В залежності від технологічного типу забезпечення доступу споживача до телекомунікаційної послуги, можна класифікувати ринок за типами послуг:

- ринок послуг мобільного зв'язку;
- ринок послуг фіксованого (місцевого та міжміського і міжнародного) телефонного зв'язку;
- ринок послуг передачі даних (включаючи Інтернет).

Повного переліку видів телекомунікаційних послуг дати неможливо, він завжди відкритий так як щодня з'являється попит на нові види послуг, що залежить від потреб населення і від матеріальних ресурсів споживачів, від розвитку технологій та програмного забезпечення, від рівня культури [14].

До найбільш характерних телекомунікаційних послуг належать:

- 1) фіксована телефонія;
- 2) мобільний зв'язок;
- 3) IP-телефонія;
- 4) Інтернет;
- 5) магістральні послуги;
- 6) широкопasmовий доступ;
- 7) супутниковий зв'язок;
- 8) трансляція теле- і радіосигналів;
- 9) нові телекомунікаційні послуги;
- 10) інші послуги передачі даних.

Слід зауважити, що світовий розвиток в сфері телекомунікацій впливає на кількісні і якісні показники діяльності ринку телекомунікацій в Україні. Також важливою є роль інституціональних чинників, які здатні коригувати діяльність операторів ринку, впливати на їх прибутковість та перспективи.

Розвиток національної телекомунікаційної мережі України повинен урахувати загальні вимоги до телекомунікаційних мереж, а також здійснюватись у відповідності до зростаючих потреб інформаційного суспільства та вимог національної інформаційної інфраструктури, з урахуванням існуючого економічного та соціального стану її телекомунікаційної сфери. Дослідження показало що сьогодні основними проблемами розвитку телекомунікацій є наступні:

- відставання від значної частини світу, в тому числі від країн СНД, за рівнем забезпечення населення якісними телекомунікаційними послугами (телефонними та особливо Інтернет);
- значна нерівномірність забезпечення засобами телекомунікацій населення, малих та середніх підприємств на території країни (забезпеченість у сільських і гірських місцевостях у 2-3 рази нижче середньої по країні);
- відсутність реальної державної підтримки діяльності операторів у сільських і гірських місцевостях, що обмежує забезпечення доступу населення і підприємств цих місцевостей до телекомунікаційних послуг;
- моральна і фізична зношеність значної частини (близько 70%) стаціонарних мереж, що стає важким тягарем у подальшому розвитку телекомунікацій;
- труднощі з реалізацією єдиної технічної та інвестиційної політики в сфері телекомунікацій, де існує велика кількість операторів мереж і провайдерів із слабкими інвестиційними можливостями;
- наявність значного незадовільного попиту населення і підприємств на телекомунікаційні послуги, особливо на сучасні їх види, що зумовлено недостатніми темпами розвитку телекомунікацій в Україні [12].

Тому активну роль в процесах регулювання зв'язку повинна відігравати Національна комісія з питань регулювання зв'язку (НКРЗ), завдання якої бути незалежною від інтересів конкуруючих операторів телекомунікацій і першочергово відстоювати інтереси держави, які не співпадають з інтересами монопольних компаній. НКРЗ повинна бути зацікавлена в

розвитку національних компаній, які будуть активно шукати шляхи для активізації розвитку технологій третього та четвертого покоління зв'язку. Щоб здійснити ці завдання необхідно вдосконалювати законодавчу базу, таким чином, щоб регуляторна діяльність телекомунікаційної сфери виконувала:

- забезпечення та проведення єдиної державної політики з питань державного регулювання в сфері телекомунікацій, інформатизації та розвитку інформаційного суспільства;

- здійснення державного регулювання в сфері телекомунікацій, інформатизації;

- забезпечення ефективного функціонування ринку телекомунікацій, інформаційних послуг на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів господарювання і споживачів цих послуг;

- сприяння розвитку конкуренції та підприємництва, забезпечення рівних умов діяльності суб'єктів господарювання всіх форм власності, вдосконалення механізму регулювання ринкових відносин у сфері телекомунікацій та інформатизації;

- забезпечення системності, комплексності, узгодженості розвитку інформатизації та інформаційного суспільства в державі [13].

Таким чином аналіз тенденцій розвитку ринку телекомунікацій, та інституційних засад його функціонування дозволяють дійти наступних висновків:

- телекомунікаційний ринок України, хоча в державі складні економічні умови, є такий, що розвивається, має великий потенціал, продовжує бути одним з прибуткових, та системоутворюючих в економіці країни;

- дослідження закономірностей розвитку телекомунікаційних послуг в Україні показує, що слід приділити увагу впровадженню технологій третього покоління;

- істотним інституційним чинником, який впливає на національний ринок виступає Національна комісія з регулювання зв'язку, яка забезпечує та проводить єдину державну політику з питань державного регулювання в сфері телекомунікацій, інформатизації та розвитку інформаційного суспільства, здійснює державне регулювання в сфері телекомунікацій, інформатизації, регламентує діяльність телекомунікаційних компаній в державі надаючи ліцензії та дозволи на їх функціонування, визначає телекомунікаційні ринки.

Література:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Електронний ресурс] / Кастельс М. – Режим доступу: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/02.php1.
2. Міжнародний союз електрозв'язку Корпоративний річний звіт за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.itu.int/aboutitu/annual_report/2007/http://expertocrede/com.ua/index.php?id=28\[1\]](http://www.itu.int/aboutitu/annual_report/2007/http://expertocrede/com.ua/index.php?id=28[1]).
3. Тронько В. В. Розвиток ринку телекомунікаційних послуг : світові тенденції та вітчизняна практика / Тронько В. В. // Науковий вісник НГУ. –2009. – № 11. – С. 93–98.
4. United national conference on trade and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unctad.org/en/doks/wir2007p1_en.pdf.
5. Українське агентство УНІАН. Україна посіла 81-ше місце в світі за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій 29 квіт. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/science/913007-ukrajina-posila-81-she-mistse-v-sviti-za-rivnem-rozvitku>.
6. Інформаційне агентство УНІАН Український ринок ІТ у 2014 році скоротиться на 25% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/science/908606-ukrajinskiy-rinok-it-u-2014-rotsi>.
7. Міністерство транспорту і зв'язку. Україна увійшла до переліку країн з високим індексом розвитку інфокомунікаційних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/ru/news/print/11146.html>.
8. Українські національні новини. Частка ІТ-галузі у ВВП зросла до 1,44% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1346198-chastka-it-galuzi-u-vvp-zroslo-do-1-44>.
9. Експерти заявили, що Укртелеком не можна вважати монополістом на ринку зв'язку 28 вересня 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.bigmir.net/technology/619155-Eksperti-zayavili-sho-Ykrtelekom-ne-mojna-vvajati-monopolistom-na-rinky-zvyazky>.

10. Київський міжнародний інститут соціології. Динаміка використання Інтернет в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pewinternet.org/~media/Files/Reports/2013/PIP_Offline%20adults_092513_PDF.pdf.
11. Інтернет в Росії: динаміка проникнення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://runet.fom.ru/Proniknovenie-interneta/11067>.
12. Хиленко В. Про проблему раціонального визначення ринків телекомунікаційних послуг в Україні / В. Хиленко, Г. Колченко, О. Варфоломєєва, О. Смірнова // Наукові записки УНДІЗ. – 2007. – №1. – С. 47.
13. Гранатуров В.М. Управління послугами зв'язку: навч. посібник / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко. – К.: Освіта України, 2010. – С. 36-37.
14. Річний звіт про роботу НКРЗІ за 2013рік Mar.2014-Page37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.joomag.com/magazine/Річний-звіт-про-роботу-НКРЗІ-за-2013-рік-mar-2014/0612852001395848380?page=17>.

Chernyavskaya E.I.

Doctor of Economics, Professor

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

RESTRUCTURING OF ENTERPRISES: THE POLITICAL EKONOMIC AND INSTITUTIONAL ASPECTS

Чернявська Є.І.

доктор економічних наук, професор

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА: ПОЛІТЕКОНОМІЧНІ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

На рівні сутнісних рис реструктуризація - це реформа підприємства. В умовах переходу до ринкової економіки як типової форми реструктуризація підприємства повинна насамперед стосуватися основ його функціонування та відтворення. Ці основи складають зміст соціально-економічної форми підприємства. Реструктуризація підприємства в цьому напрямку включає перетворення відносин власності, трудових відносин та відносин між підприємствами і державою за принципами ринкової економіки, демократичного суспільства. Реструктуризація та удосконалення виробничих відносин відбувається на основі інститутів.

Ключові слова: політекономічна теорія, інституціональна теорія, реструктуризація підприємства, ринкова економіка, виробничі відносини, продуктивні сили.

At the level of the essential features the restructuring is a reform of an enterprise. In the conditions of a transition to a market economy as to a template, restructuring of an enterprise should first refer to its foundations of functioning and reconstruction. These foundations form the content of the socio-economic form of an enterprise. Restructuring of an enterprise in this direction includes the transformation of property relations, labor relations and enterprise-state relations on the principles of market economy and democratic society. Restructuring and improvement of industrial relations is based on institutions.

Keywords: political economic theory, institutional theory, restructuring of an enterprise, market economy, industrial relations, production forces.

Актуальність теми. Підприємство є організаційною формою суспільного виробництва. Кожній економічній системі, як відомо, притаманно свій власний тип підприємства. Тому з переходом до нової економічної системи об'єктом реформ закономірно стає і підприємство, його соціально-економічні основи функціонування та відтворення. На першому етапі ринкової трансформації соціалістичної системи в ринкову економіку в Україні, як і інших країнах СНД, реформування підприємств недосконалої конкуренції здійснювалося за допомогою їх приватизації та реструктуризації в контексті неокласичної теорії. Однак ефективної економіки і підприємства як структур ринкової економіки не було створено. Більш того, в контексті переходу до інноваційної економіки, що є сучасною закономірністю розвитку продуктивних сил, ситуація стала гіршою. Якщо в 1994 р. кількість інноваційно активних підприємств від загального числа підприємств в Україні становило 26%, то в 2007 р. - 14,7%. У розвинених країнах кількість інноваційно активних підприємств становить 70-80% [1, с. 35]. Низька ефективність ринкових реформ за формами та моделями

неокласичної теорії об'єктивно зумовлює увагу до інших економічних шкіл, зокрема, політекономічної та інституційної.

Аналіз публікацій. Проблема реструктуризації підприємств в економічній науці приділяється значна увага. Однак у більшості праць, як і на законодавчому рівні, у практиці реформування реструктуризація розглядається головним чином в контексті неокласичної теорії, яка розглядає підприємство з точки зору виробничої функції, підґрунтя якої складають ринкові відносини та приватна власність на ресурси. Реструктуризація підприємств в контексті роздержавлення власності має принципове значення. Однак методологія неокласичного підходу є певною мірою абстрактною і обмеженою, оскільки на рівні базових принципів ігнорує важливі елементи соціально-економічної форми підприємства, не враховує процеси його еволюції, принципові зміни в системі внутрішньофірмових і міжфірмових відносин, що і підтверджується практикою ринкових реформ.

Метою статті є розгляд сутності та основних напрямів реструктуризації підприємства як ринкової реформи в контексті політекономічної та інституційної теорій.

Результати дослідження. Економічна теорія у формі різних економічних шкіл або напрямків - це спроба розкрити сутнісні моменти економічних явищ і процесів, представити закономірності, тенденції їх розвитку та у відповідності з цим дати рекомендації практиці. Як відомо, існує безліч економічних шкіл. Кожна школа історично з'являлася в певний період часу. Їх поява ставала відповіддю на нагальні питання економічного та соціального розвитку країни, суспільства, економіки, добробуту людей, індивідів. Важливою віхою в розвитку економічної теорії в період становлення і розвитку капіталізму стала політична економія. Вирішальну роль у становленні політекономії як наукової школи відіграли роботи К.Маркса.

Найважливішим методологічним положенням марксистської теорії є відкриття загального закону адекватності, згідно якого характер виробничих відносин між суб'єктами економічної діяльності повинен відповідати рівню та потребам розвитку продуктивних сил. К. Марксом також доведено, що у способі виробництва або економічній системі більш динамічною стороною є продуктивні сили. Виробничі відносини як їх соціально-економічна форма є менш динамічними. У своєму розвитку вони, як правило, відстають від розвитку продуктивних сил. Це створює спочатку застійні явища в розвитку виробництва, а потім набирають чинності антагоністичні протиріччя і деструктивні явища: падіння ефективності управління і виробництва, падіння темпів економічного зростання, наростання опортуністичної поведінки працівників і т.д. У силу цього в суспільстві виникає необхідність у реформах. Предметом цих реформ повинна стати саме система виробничих відносин або соціально-економічна форма виробництва, підприємств. Метою цих реформ є приведення виробничих відносин у відповідність з потребами подальшого розвитку продуктивних сил. Перевіркою на правильність реформ є показники розвитку продуктивних сил, сприймання населенням, виробниками цих реформ, конкурентоспроможність країни. На наш погляд, механізмом або моделлю реформування виробничих відносин виступає перш за все реструктуризація соціально-економічної форми підприємств.

У загальному плані реструктуризація - це процес структурних змін у явищах, предметах, процесах (системних об'єктах). Термін «реструктуризація» утворений на основі латинського словосполучення префікса «ге», що в даному випадку означає поновлення, і «structura» - будова, розташування, порядок. В етимологічному розумінні реструктуризація означає поновлення порядку, організаційної будови в об'єкті. У філософії поняття структури використовується в 2-х значеннях. У першому значенні структура прирівнюється до системи і розглядається як елементи плюс зв'язки між ними [2, с. 682]. У другому значенні поняття «структура» відмінно від поняття «система». Структура визначається як внутрішня будова, впорядкованість об'єкта [2, с. 682]. В об'єкті, за принципом китайської монади, завжди присутні в зародковому стані елементи, які виростають і повинні прийти на зміну старої структури.

В аспекті внутрішньої будови, внутрішньої організації, правил структура «... виступає законом існування і функціонування системи » [3, с. 611]. Зі сказаного випливає: якщо структура забезпечує існування і функціонування соціально-економічного об'єкта, то процеси зміни структури у формі руйнування старої і становлення нової забезпечують розвиток об'єкта, його еволюцію. У цьому ракурсі реструктуризація виступає саме законом і процесом переходу від однієї (в якості ведучої) структури до іншої. На рівні підприємства в період трансформації командно-адміністративної, соціалістичної економіки в ринковий тип сутність реструктуризації полягає у реформуванні його соціально-економічної форми, формуванні базових основ підприємства за типом ринкової економіки, ринкових відносин. Необхідно підкреслити, що сучасний політекономічний підхід на відміну від раніше існуючого марксистського визнає реформаторський шлях переходу до нової економічної системи. Важливу роль в цьому, на наш погляд, зіграла інституційна теорія, яка розглядає в більш широкому форматі еволюцію соціально-економічних систем, його структур, в тому числі і підприємств як первинних структур суспільного виробництва.

Інституційний підхід крапково і предметно визначає реформування виробничих і суспільних відносин. Важливе значення в цьому плані має визначення інституту (соціально-економічного). Дослідження показують, що в характеристиці інституту доцільно виділити три найбільш значущих взаємопов'язаних його характеристики:

1) Система пануючих у суспільстві поглядів, якими в своїх діях керуються люди. Отже, формула реформ повинна враховувати погляди людей і передбачати їх реакцію в формі поведінки.

2) Структури, економічні організації. У цьому плані інститутом є сім'я, підприємства, ринки, профспілки, державні органи, суспільні організації і т.д. На думку Д. Норта, організації виступають «гравцями» в грі (економічній діяльності).

3) Правила (в широкому сенсі слова, включаючи звички, звичаї, права, норми). Правила є законами і організаційними формами розвитку суспільних відносин. Вони визначають рамки, порядок, характер або норми та характер взаємодій між людьми, структурами – «правила гри». Ефективність правил в економіці, на рівні підприємств визначається тим, наскільки вони відповідають об'єктивному розвитку продуктивних сил та економічним інтересам суб'єктам економічних відносин. В системі правил особливу роль відіграють формальні правила, які визначаються і охороняються законом. Формальні правила в формі нормативних документів, законодавчих актів держави мають основне значення в реформуванні виробничих відносин. Викристалізування економічних інтересів в реформах дозволяє чітко визначити характер цих реформ, визначити напрями розвитку в контексті конкурентоспроможності країни.

Складовою частиною поняття інституту в ринковій економіці, демократичному устрою держави є об'єктивні механізми санкцій, які передбачають виявлення порушників та їх покарання незалежно від становища, яке учасники займають в «грі».

У реструктуризації підприємства необхідно враховувати, що реформування виробничих відносин при переході від однієї економічної системи до іншої повинне носити системний характер і стосуватися фундаментальних основ, однак, в контексті їх еволюції і розмаїття форм прояву. При цьому необхідно враховувати еволюційні закономірності як тієї системи виробничих відносин, яка трансформується (реструктуризується), так і тієї, за аналогією з якою система реформується.

Україна реформує соціально-економічну форму підприємства вже більше 20-ти років, але позитивних змін в контексті прогресивного розвитку продуктивних сил, інтересів суспільства, основної частини громадян не має. Сьогодні питання реформування економіки та держави знову стоять гостро. Питання реформ розглядаються вже в контексті порятунку економіки та України. Вихід більша частина суспільства, нинішні керівники обґрунтовано бачать в проведенні реформ та приєднання до країн ЄС, що потребує дійсно реформування в контексті конкурентоспроможності країни та демократизації суспільства, природи держави.

Найважливішими напрямками реструктуризації підприємства в контексті політекономічного й інституціонального підходів повинні стати наступні напрями:

1. Законодавче приведення відносин власності на засоби виробництва у відповідність з потребами прогресивного розвитку продуктивних сил. Формально в Україні, як і інших країн СНД, законодавчо визнано різноманіття форм власності, їх рівноправність і можливість розвитку. Однак на практиці ці рішення мало ефективні. Державна форма власності фактично не захищена і, всупереч світовим тенденціям, не має можливостей для свого розвитку. Не отримала достатніх законодавчих засад для свого розвитку і акціонерна форма власності. Закон України «Про акціонерні товариства» прийнято більше п'яти років тому, а питання інкорпорування так і не вирішені. Більш того, сьогодні більша частина державних підприємств, що були перетворені в процесі приватизації у відкриті акціонерні товариства, трансформувалися у товариства з обмеженою відповідальністю. Акціонерний капітал концентровано у невеликій кількості власників.

Серйозні проблеми сьогодні існують і в розвитку приватної власності. За 20 років ринкових реформ роздержавлення приватна власність, що складає основу малого підприємництва, так і не набрала сили. Існує множина факторів, що перешкоджає розвитку малих підприємств, головні з них:

- непрозорість державних рішень та складності ведення бізнесу, високий рівень корупції;
- відсутність механізмів реальної відповідальності державних органів та вищих посадових осіб стосовно регулювання та результатів діяльності;
- недостатнє нормативно-правове забезпечення діяльності малих підприємств, яке при цьому часто змінюється;
- недостатньо чітко сформульована через систему правових актів державна політика, що направлена на підтримку малого бізнесу;
- надмірний податковий тиск, часті перевірки й т.д.

2. Удосконалення характеру трудових відносин. На попередньому етапі ринкових реформ трудові відносини як би випали з їх тексту. Згідно ж політекономічного підходу характер трудових відносин, визначається способом з'єднання робочої сили із засобами виробництва, виражає специфіку способу виробництва. На позиціях високої значимості в організації економічної діяльності відносин з приводу послуг праці стоїть і інституціональна теорія. Р. Коуз вважав, що довгострокові контракти з приводу послуг праці складають основу і сутність фірм [4, с. 18]. О.Уільямсон обґрунтовано довів, що: «... при вивченні економічної організації слід виходити за рамки питань технології і власності і включати в сферу дослідження системи спонукальних мотивів і механізму управління» [5, с. 617].

Після другої світової війни під дією утворення світової системи соціалізму, кризи і краху колоніальної системи імперіалізму, розвитку НТР у розвинутих країнах капіталу відбулися суттєві зміни в системі соціально-економічної форми виробництва і підприємства. Підприємство перетворилося на організацію, відмітною особливістю якої є врахування в її цілях інтересів персоналу. Відносини між працею і капіталом прийняли стійку форму соціального партнерства, що поряд з розвитком власності персоналу, демократизацією управління, вирішенням питань якості трудового життя визначило соціально-економічні умови для становлення і розвитку виробництва, підприємств в рамках формули конкурентоспроможності і переходу до інноваційного етапу розвитку продуктивних сил й виробництва.

В СРСР розвиток НТР в повоєнний час також вимагав внесення суттєвих змін в практику виробничих відносин. Однак реальних реформ в даному напрямку не по слідувало. У країні проводилися господарські реформи, проте вони не стосувалися сутнісних аспектів виробничих відносин, а в окремих випадках носили навіть негативний характер. Мова йде про те, що в міру розвитку соціалізму роль і значення кваліфікованої праці все більше недооцінювалися. Спочатку суб'єктивно були занижені заробітна плата і престиж інженерної праці, потім у міру впровадження більш прогресивної техніки практикою стало зниження

розцінок праці кадровим робітникам. Особливо помилковою стала позиція з питань оцінки праці колективу працівників, які обслуговують обладнання з програмно-числовим управлінням. Введення в організацію заробітної плати коефіцієнтів трудової участі без обговорення та узгодження з персоналом, перерозподілу доданої вартості між найманими працівниками і державою відповідно до нових стандартів вартості робочої сили призвело на підприємствах до множини організаційних та соціальних конфліктів, що в кінці кінців не дозволило з найвищою ефективністю використовувати і нову техніку.

Не проведення реформ в системі виробничих, трудових відносин закономірно призвело до кризи та розпаду СРСР і проведення ринкових реформ уже в рамках самостійних республік.

В Україні найважливішими напрямами реформування трудових відносин сьогодні законодавчо повинні стати:

- істотне підвищення рівня мінімальної та середньомісячної заробітної плати. Рівень заробітної плати повинен також стати стимулом для впровадження підприємцями нової високоефективної техніки і на підставі цього, а не зниження заробітної плати, підприємства, нові їх власники повинні отримувати надзвичайні доходи і покращувати своє власне життя. В контексті розвитку підприємств та економічної діяльності значні кошти підприємцями витрачаються непродуктивно;

- податки на заробітну плату повинні забезпечити вихід заробітної плати з «тіні» і стимулювати продуктивність праці, а також розвиток людського капіталу;

- функціонування та розвиток праці має здійснюватися в рамках відносин соціального партнерства. В Україні прийнято закон про соціальний діалог. Однак практика трудових відносин, на думку багатьох дослідників, більше підходить під класифікацію відносин як конфліктних, антагоністичних. Колективний договір не став основою конкурентоспроможної стратегії підприємства.

3. Становлення підприємств як ефективних структур ринку передбачає внесення суттєвих змін в соціально-економічну форму держави (влади). В контексті переходу до нової економічної системи – це найбільш значущий фактор. У цьому аспекті актуальними напрямками сьогодні є:

- реальне виділення судової системи в самостійну гілку влади і практичного проведення принципу рівності і відповідальності всіх суб'єктів економічних, політичних і соціальних відносин перед законом;

- в системі видів діяльності держави необхідно чітко розділення функцій регулювання і державної власності як основи державного підприємництва;

- питання заробітної плати чиновників повинні бути ув'язані з ефективністю їх діяльності, що мають форму соціально-економічних показників та індикаторів;

- з метою консолідації суспільства, підвищення ефективності раціонального використання ресурсів та зниження рівня корупції в державі більш прозорими та відкритими повинні стати принципи формування та використання перш за все бюджетних коштів. Існуючі системи інформаційних технологій дозволяють суспільству сьогодні в режимі реального часу відслідковувати рух грошових коштів: перерахування до бюджетів всіх рівнів податків всіма суб'єктами економічної діяльності та рішень їх використання.

Висновки. Реструктуризація підприємства в контексті ринкових реформ являє собою процес структурних змін його соціально-економічної форми, тобто системи виробничих відносин. Важливими напрямами реструктуризації є: законодавче приведення у відповідність з потребами прогресивного розвитку продуктивних сил відносин власності, трудових відносин, забезпечення реальних умов економічної та юридичної самостійності підприємств. Ефективне вирішення цих питань лежить в площині прийняття нових та удосконалення вже існуючих інститутів (законодавчих актів, норм), що відбивають специфіку сучасної ринкової економіки. Критерієм ефективності реструктуризації підприємства є узгодження інтересів основних учасників в контексті зростання продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності країни.

Література:

1. Лазарева Є., Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. - 2009. - №9. - с. 35 -37.
2. Современный философский словарь / под общей ред. В. Е. Кемерова. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Академический Проект, 2004. — 864 с.
3. Філософський енциклопедичний словник / НАН України, Ін-т філософії ім. Г. С. Сковороди. — К.: Абрис, 2002. — 742 с.
4. Коуз, Р. Г. Природа фирмы / Р. Г. Коуз // Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 1995. — С. 11–32.
5. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация / О. И. Уильямсон; науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катыкало; пер. с англ. Ю. Е. Благова [и др.]. — СПб. : Лениздат : CEV Press, 1996. — 703 с.

Chubuk L.P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv

METHODS OF AGGREGATE VALUATION OF THE WAREHOUSE REAL ESTATE BY INCOME APPROACH

Чубук Л.П.

кандидат економічних наук, доцент
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МЕТОДИ УКРУПНЕНОЇ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ СКЛАДСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ ЗА ДОХОДНИМ ПІДХОДОМ

There are justified possibilities and revealed difficulties of application some methods of income approach, in particular, the method of direct capitalization in the valuation of the warehouse real estate (grain elevators). The method of calculation of aggregate index of net operating income is explained. Methodology of determination of rate of capitalization by market extraction is exposed.

Key word: valuation, warehouse real estate, direct capitalization method, capitalization rate, net operating income, income approach.

Обґрунтовано можливість та висвітлено труднощі застосування при оцінці складської нерухомості (елеваторів) методів дохідного підходу, зокрема, методу прямої капіталізації. Запропоновано спосіб розрахунку укрупненого показника чистого операційного доходу. Розкрито методіку визначення ставки капіталізації шляхом ринкової екстракції.

Ключові слова: оцінка, складська нерухомість, метод прямої капіталізації, ставка капіталізації, чистий операційний дохід, дохідний підхід.

To value the grain elevators as the real property potentially subject to alienation that is for the use in the operations of purchase-sale, taking out a mortgage, traditionally give advantage to the methods of comparative (market) approach. It is important to say that the methods of cost and income approaches at the valuation of grain elevators are used considerably rarer. The principal reason why income approach did not become common in this case is complication of reconstructing and prognostication of cash flows for the object of valuation, and also confidentiality (inaccessibility) of information of the net operating income or cash flow in relation to competitive objects at the market (needed for calculation of capitalization rate).

Along with noticeable advantages, such as accounting: the future expected earnings (through including them to the composition of the forecasted cash flow), economic depreciation of object (through capitalization of the rent losses) and market aspect (through using of market extraction for the construction of multipliers and rates of capitalization), methodology of income approach has a row of defects (see more: [1, p. 103]). Some important methodological moments are not enough described in the national valuation standards, in particular such that concerning limitations to the use of certain methods. Therefore a choice of valuation methods or appraisal procedures within the frames of selected method is often the prerogative of appraiser and that can result in the incorrect and impermissible variants of the use in practice [2, p. 28].

The limited application of income approach in the valuation of grain elevators has the following explanations. Taking into account the high enough competition of grain elevators, to estimate their income earning ability difficult enough – with the presence of own agricultural production it is possible to carry out a few turns (to accept the amount of grain, that in a few times exceeds a warehouse capacity), and with the badly adjusted management a grain elevator can be using only on near 10% of maximal capacity. These indexes (turn and occupancy rate of the storage facility) are derivatives to a great extent not of technique possibilities, but of organization and efficiency of commercial work. Therefore usually financial institutes estimate efficiency of grain elevator performance, given the correlation between the accepted amount of grain and potential warehouse capacity (and not taking into account is there were price and other preferences that reduce real profitability of grain elevator main services).

At the same time, from our point of view, the fact of the profitable use of grain elevators as the operating real estate create the reasons to calculate their value by income approach (on the existent estimations storage of grain and other types of it's services provide the reception of profitability at no less as 20% level [3]).

Also in behalf on the use of income approach for valuation of grain elevators give evidence the change of economic situation, that causes considerable deviations of supply prices from the prices of actual sale of real estate objects (increase of coefficient of price discount or offer price adjustment), and also considerable increase of capitalization rates. In opinion of leading domestic appraiser specialists [2, p. 26], in the situation of sharp decline in prices at the property market in 2008, appraisers that applied the method of direct capitalization with capitalization rate derived from a build-up (cumulative) model marked in the valuation reports capitalization rate at the level of 25 – 30% as a result of substantial increase of deposit rates nominated in foreign currency – from 5,4% 2008 to 9,2% in 2009. As a consequence – there was considerable divergence between the results of valuation given by comparative and income approach (realized by the method of direct capitalization). In the eventual result specialists in valuation area came to the idea about pointlessness of application of the comparative approach to the estimation of value in crisis terms (i. e., terms of reduction of amount of actual purchase-sale agreements).

At the estimation of grain elevators (granaries) by income approach and, in particular, method of direct capitalization, it is important to determine with selection of basic type of earning, due to that a net operating income (NOI) is formed. It will give an opportunity to use the modified method of market extraction for determination of capitalization rate from characteristics of comparative objects, and also to calculate the averaged value of net operating income for the estimated object and analogues objects.

Table 1

Grain elevators tariff rates for services in Ukraine in 2014

	Grain-crops cultures			Oil-bearing cultures		
	Minimum	Average	Maximum	Minimum	Average	Maximum
Reception from an auto, UAH/per 1 ton	3,0	10,6	20,0	3,0	13,0	20,0
Cleaning, UAH/per 1 ton-percent	4,5	9,1	13,0	5,1	11,2	15,1
Drying, UAH/per 1 ton-percent	14,3	25,2	43,5	20,0	31,5	53,0
Storage, UAH/per 1 ton for a month	17,3	26,3	43,2	17,7	31,2	56,7
Shipping on the auto, UAH/per 1 ton	25,1	49,2	79,9	25,0	53,4	85,0
Shipping on the railway, UAH/per 1 ton	30,0	53,9	79,9	30,0	57,5	85,0

Source: results of the survey of leaders of large grain elevator complexes conducted by analytical agency APK-inform [6]

First of all, it follows to distinguish the basic stages of technological cycle of refinement and treatment of grain and types of services that is typically given by grain elevator in a storage

process: reception, handling (cleaning, drying), placing in storage and storage [4]. Monitoring of tariff rates, that is periodically conducted by questioning of leaders of grain elevators by the experts of analytical agency of APK-inform, in 2014 educed such correlation by the level of tariffs on basic operations of warehouses for grain and oil-bearing crops (table 1). The lowest level of tariffs was characterized for a reception and cleaning of grain, and most level – for drying and shipping on transport (auto- or railway). Interview was conducted in 2014 year among large elevator complexes (with the capacities of storage over 50 thousand tons) in 17 areas of Ukraine. The general capacity of grain elevators that taken part in survey, made 7,4 million tons, that is 22% of general capacity of the certificated granaries. (Before cancel of certification the certified corn compositions segment accounted about 790 granaries with a general capacity 33,5 million tons [5]).

Charges for services, as evidently from the table 1, differ strongly enough. It is conditioned first of all by the different level of the technical rigging of granaries and work efficiency of their equipment. The most modern or modernized grain elevators can pretend to the forming of lowest tariffs with maintenance of profitability due to the best efficiency of work of equipment and its higher productivity [6].

From data of Ministry of Agrarian Policy and State Grain Inspection of Ukraine in the middle of October 2014, in Ukraine the average cost of reception of grain on storage made 8,66 UAH/per 1 ton, its storage is 13,1 UAH/per 1 ton in a month, cleaning is 5,22 UAH/per 1 ton, drying is 14,47 UAH/per 1 ton, shipping from a grain elevator on a railway transport – 70,44 UAH/per 1 ton. Average cost of services of grain elevators as compared to the past period of 2013 year was grown on the 5% as a result of increase of tariffs on services of shipping grain that grown on 13% [7]. The key type of earnings of grain elevator (from the point of view of its further using for estimation by income approach) can be distinguished, firstly, by logic of forming of technological chain of refinement and processing cycle of grain products, and secondly, by the share of earnings from each services in total revenue or by its absolute profitability.

For calculating of NOI as a key index can be selected profit from storage of one tones of products. Such approach seems to us most expedient, because it's that "anchor" type of profit that can be approximately estimated and forecasted. Profits from drying and cleaning – it's already, if it is possible to say, derivatives from storage, although size of profit from storage depends, and often largely, from their presence and functioning (especially for cultures, that in force of climatic and other features need drying and cleaning). Also have a right on existence models of prognostication of cash flows that is counted on a profit from services of drying as basic earnings. In such case elevator economy envisages presence of powerful equipment for drying and minimum possible areas for storage. This model is characteristic for the producers of agricultural products. But on the whole, in opinion of specialists of industry, it is difficult to envisage a profit that will turn out only from drying in each concrete year with middle terms (i.e. except of bad harvest and, vice versa, highly productive years). Even in the certain fixed frameworks of the productivity a difference between the extreme volumes of profit can reach 3 times, depending on entrance humidity of grain.

By a price level most profitable are shipping services. However, in opinion of representatives of grain elevator industry, high prices on the services connected with shipping of products don't do them the most profitable. High profitability of the grain elevators is provided by grain handling. The leaders of many grain elevators in a survey noted, that most profitable from services is drying. In the same time, this service is one of the most expense operations for a grain elevator (because related with the use of power mediums, a price on that lately substantially grows). Storage of grain, in compare with all other services of grain elevator, is the least rentable.

All indicated parameters of valuation, except the price of sale of the real estate object, are determined by prognostication with some base suppositions. Considering that the appraisal of value in this case comes true in the process of strategic property management and comes forward as an index for special purpose of internal management, in our view, there is possible application of valuation methods, based on aggregate indexes of NOI.

For the mean of determination of adjustment coefficient of potential gross income (PGI) on the incomplete loading and losses, it is advisable to rely on statistical data about the occupancy rate

of the storage facility of grain elevators for a year. The occupancy rate of the storage facility of the certificated grain elevators in Ukraine (in a long-term period) on the average does not exceed 50 – 60% [9]. In particular, in October 2014 a middle index reached 63,5% [7]. However, he could still grow because the peak level of occupancy rate of grain elevators is achieved annually in November and December. Norms of losses by natural causes in the percent of grain-growing products at case of long-term storage (from 3 months to 1 year) in the grain elevators facilities reaches respectively from 5 to 10%. Thus, to our opinion, for calculation of actual (effective) gross income is advisable to determine the coefficient of adjustment of GPI on the incomplete occupancy of storage and losses at the level of 0,6 – 0,65. Appraisers with practical experience recommend to take a level of this coefficient not higher of 0,75.

As marked higher, at certain to the profit on the object of estimation and objects-analogues (for settling of rate of capitalization), gross potential income (GPI), and NOI, it is should to expect on the basis of data in relation to rates on services of storage of profile cultures and capacity of grain elevator (granaries). The prime price of grain elevator services, by the estimations of market operators, arrives at the 50% of services fees, i.e. incomes from basic operations, related with handling of the grain-growing masses, in particular, on such cultures as a corn and sunflower on grain [10]. At the same time, taking into account that the middle level of profitability of granaries is 20 – 25% and that in the structure of costs considerable specific weight is occupied by costs of power mediums, share of operation costs in NOI is advisable, in our view, to take at the level about 80%.

It should be noted with respect to the analysis of the best and most effective use of the object, that for grain elevator, as the specialized real estate, the most effective use envisages maintenance of the existent destination (current method of using).

The method of income (profit) direct capitalization is used in the case when net operating income is forecasted as permanent in a size and even in the intervals of period of prognostication and the receipt of that is unreserved in time or limited to the term of economic life. For the purpose of valuation of grain elevators applying the method of direct capitalization with forming the aggregate index of NOI is possible only in the case when an economic analysis demonstrates stability of operating incomes in a medium-term period. Also, it should be considered the appointment of method of capitalization on the base of aggregate index of NOI the estimation of value for the aims of property management, for example, for the exposure of potential increase of market value.

The sequence of application of direct capitalization method is following.

1. Determination of gross potential income (GPI), on the basis of analysis of economic activity of the object, actual tariff rates on services (or one key service). GPI follows to calculate as a result of multiplication of tariff rate on service of grain storage and index of capacity of grain elevator.

2. Bringing of amendments to GPI that reflecting an incomplete occupations of storage facilities and losses factor. In accordance with the above-mentioned ground, the coefficient of adjustment of GPI on the incomplete occupations and losses it is necessary to determine at the level of 0,6 – 0,65 (no more than 0,75).

3. Determination of possibilities of reception of other profits and account of their sizes.

4. An estimation of effective gross income (EGI) size is realized by adding to corrected GPI of other profits. If present the confirmed information about incomes from other operations of grain elevator (treatment and refinement of grain, except selected key service), these profits it is possible to take into account as others, providing the equal terms of their including to EGI of the estimated object and analogues (for that calculating of capitalization rate will be conducted). Taking into account, that in practice receiving of identical and complete information about different objects-analogues is difficult, it is expedient to use in calculating only the data about the profit got from selected key service (first of all, grain storage).

5. Computation of operating expenses, including reserve for replacements (reserve of costs of capital character). To the operating costs includes economic charges, utility bills, mortgage payments (except payments of capital amount to the debt), depreciation decrees, VATS.

6. Determination of NOI by subtracting of operating costs from EGI.

7. Determination of capitalization rate (R). It is necessary the capitalization rate to reckon either by the cumulative method, or by the method of market extraction (ordinary or modified).

In the current terms of domestic economy, from point of view of appraisers, the most reliable results are given by determination of capitalization rate by build-up (cumulative) method, as sums of the risk-free rate of return, corrected on inflation, risk adjustments (connected with investing in a specific object, low liquidity, low quality of management) and rate of return on capital. As risk-free rate is elected the typical deposits rate denominated in hard currency. The rate of return on capital can be determined as an index that reverses to the remaining term of economic life of building.

The rate of capitalization on grain elevators can be determined also by the ordinary or modified method of market extraction, theoretical bases of that are expounded in a number of sources. This variant of calculating is used in the case when appraiser has not found sufficient number of objects-analogues, in relation to that is presented information both on a sale and on a profit (income). It will be realized in a few stages [2]. 1. If to take as the main type of income the tariff rate for services (storage or drying) it can form two independent samples with respect to income (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) and sales of objects maximally similar to the object of estimation (V_1, V_2, \dots, V_n). 2. For each of initial samples is calculated coefficient of variation as the main index measures the spread of a set of data. 3. The values of both samples are put in order by an increase. Following supposition, that the basic factors identically influence on the value of sale and rates of tariffs, pairs are formed as “value of sale of analogue object – tariff rate” from the values of both samples that have identical numbers: ($V_n - Y_n$). 4. The capitalization rates are calculated by the formed pairs of values. Thus coefficients of adjustment on the incomplete occupancy and losses, and also on operating costs it is possible to choose at the same level, that for the object of valuation, as it is envisaged that the analogue objects are comparative. It is also needed to take into account adjustment on possible sales discount, thus size of adjustments for incomes and value (price) of sale can differ. 5. Correctness of the conducted computation procedures is checked up by means of calculation of coefficient of variation for the samples of the capitalization rates (R_1, R_2, \dots, R_n). The last must be less than coefficients of variation of initial samples. 6. Under the obtained values the average selective (arithmetic) or median is calculated and that is used in future as a capitalization rate for the evaluated object.

8. Calculating of value of evaluated object (V) by dividing of NOI on the capitalization rate:
 $V = NOI/R$.

References:

1. Nosova, Ye. A. (2012). Comparative description of traditional methods of estimation of enterprise value. Forming of market relations in Ukraine, 7(134), 100 – 104.
2. Sivets, S., Levykina, I. (2014). Actual practical issues of application of the income approach in the valuation. State newsletter on privatization, 8(264), 26 – 31.
3. Kryilov, V. (2014, September 11). Pangs of barn type. Weekly 2000, 36(715)5.
4. Skidan, M.V., Skidan, Yu.A., & Bugaev, Yu.V. (2010). Control system by storage of grain. Storage and processing of grain: research and practice magazine, 3(129), 38 – 44.
5. Kupchenko, A. (2014, August 22). Grain elevator powers of Ukraine require of modernization [Data file]. Retrieved from <http://www.rivnist.in.ua/news/2014/08/22/6068>.
6. Kupchenko, A.V. (2014). Grain elevator powers of Ukraine. Storage and processing of grain: research and practice magazine, 7, 33 – 39.
7. Loading of the certificated grain elevators in Ukraine folds 63,5% (n.d.). [Data file]. Retrieved from http://agroukraina.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=134&Itemid=58.
8. Vorobeva, I. (2013, December 25). How many costs the storage of one ton of grain-growing cultures in Ukraine [Data file]. Retrieved from <http://uga-port.org.ua/novosti/ukraina/skolko-stoit-tonna-khraneniya-zernovykh-v-ukraine>.
9. Malysh, S., Mozkova, O. (2010). Ukraine is expected by diversification. Agrarian business today, 17(192), 12.
10. Pankratova, L. (n.d.). Losses of agricultural commodity producers because of lack of co-operative logistic in Ukraine [Data file]. Retrieved from <http://www.aau.org.ua/rynky-ta-cyny/>.

Shylkina K.O.

Postgraduate

Samoylenko K.V.

Postgraduate

Kherson national technical University, Ukraine

IDENTIFICATION OF RESERVES TO IMPROVE MANAGEMENT OF TOURISM BUSINESS ENTERPRISES KHERSON

Шилкіна К.О.

аспірант

Самойленко К.В.

аспірант

Херсонський національний технічний університет, Україна

ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ХЕРСОНЩИНИ

В статті проаналізовано стан туристичної галузі Херсонщини. Наведено показники підвищення ефективності діяльності туристичних підприємств та виявлено їх вплив на результативність роботи. Розглянуто процес управління змінами на підприємствах туристичної галузі.

Ключові слова: туристичні підприємства, ефективність, управління змінами.

The article analyzes the state of the tourism industry Kherson. Monitored indicators efficiency of tourism enterprises and revealed their influence on the performance of work. change management process in tourism industry are considered.

Keywords: tourism enterprise, effectiveness, change management.

Сучасна індустрія туризму – одна з найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства. В багатьох країнах і регіонах туристична діяльність є основним джерелом прибутків, а також це вагоме джерело створення робочих місць. За даними Міжнародної туристичної організації частка туризму у світовому ВВП становить близько 9% і близько 30% в світовому експорті послуг, а також 6% від обсягу світової торгівлі. В сфері туризму працює понад 235 млн. осіб, або кожен 12 працівник. У 2011 році послугами туристичної галузі скористалося близько 983 млн. міжнародних туристів, в 2012 році їх кількість перевищила 1 млрд. осіб [1]. Кількість міжнародних туристів у 2013 році у порівнянні з 2012 роком збільшилося на 5%, досягнувши рекордної позначки у 1087 млн. відвідувачів. Таким чином, попит на міжнародні подорожі перевищив показники 2012 року на 52 мільйони відвідувачів міжнародних туристів [2].

Загальний товарообіг світового туризму у 2012 році склав 1200 млрд. дол. США (у 2011 році - 1030 млрд. дол. США) [1]. Загальний обсяг доходів, отриманих від міжнародного туризму в 2013 році сягнув майже 1,4 трлн. дол. США, де чистий прибуток від міжнародної туристичної діяльності склав 1159 млрд. дол. США, а додаткові 218 млрд. дол. США отримано від міжнародних пасажирських перевезень.

Туристична галузь набуває все більшого значення і для розвитку економіки та соціальної сфери Херсонської області. Не дивлячись на збільшення туристичної привабливості території, розвитку інфраструктури, реалізації заходів, передбачених Обласною програмою розвитку туризму та курортів на 2011-2015 роки [2], за даними Управління статистики в Херсонській області, кількість відпочиваючих з кожним роком, починаючи з 2005/06 звітної періоду, як видно на рис. 1 [3] у санаторно-курортному напрямку, починаючи із 2005/06 звітної року і до 2011/12 року поступово зменшувалась. Лише у 2013 році спостерігається незначне збільшення кількості оздоровлених у порівнянні із 2011/12 роком, що становить 3,1%.

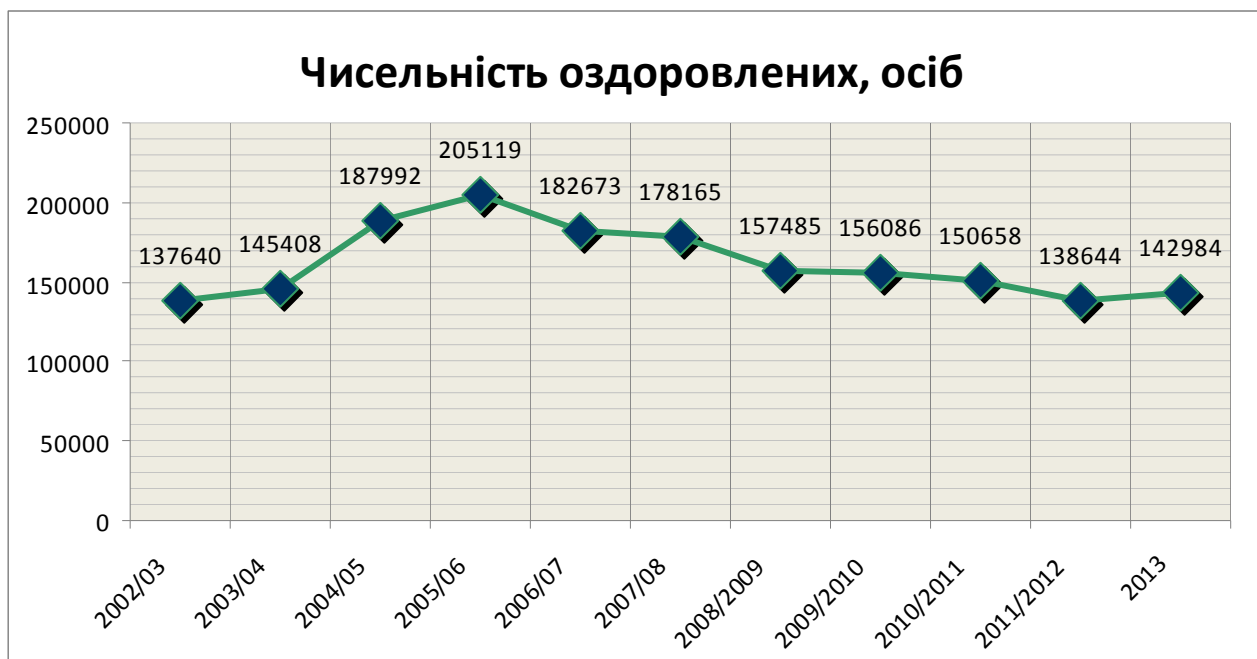


Рис.1. Чисельність оздоровлених на Херсонщині за роками, осіб

Загальна кількість колективних засобів розміщення у 2013 році зросла на 315 до 363 одиниць, що складає 15% відсотків, при цьому кількість відпочиваючих зменшилась на 6,5 %, при цьому спостерігається збільшення відвідувачів туристських баз, санаторіїв, пансіонатів з лікуванням, а також баз відпочинку, що свідчить про те, що кількість туристів та екскурсантів зростає саме у розрізі відпочинку, а не ділового туризму чи спортивного туризму. Це також підтверджує потенційну привабливість санаторно-курортного комплексу області, як основного напрямку у розвитку туризму Херсонщини.

Середньооблікова кількість працівників у 2013 році становить 3147 чоловік, із них найбільше зайнято в обслуговуванні закладів відпочинку - 32,6 % та пансіонатів відпочинку – 24%, що також свідчить про привабливість закладів відпочинку для споживача. Саме тому важливе значення для регіону має досягнення високої економічної ефективності у розвитку туризму. Один з найважливіших напрямків програми реформ у нашій країні – перебудова систем управління підприємством. Сформована ефективна система приведе підприємства туристичної галузі до економічної самостійності, конкурентоспроможності та стійкого положення на ринку.

Різні аспекти функціонування та розвитку підприємств туристичної індустрії розглянуто у працях Н.В. Антонюк, Г.О. Ворошилової, Н.М. Ганич, А.А. Деміна, Л.П. Дядечко, О.М. Кальченко, О.О. Любіцевої, В.І. Стафійчука, Т.І. Ткаченко, А.М. Трамової, Б.В. Шупіка та інших.

Існує багато підходів до визначення поняття ефективності управління. Узагальнення різних підходів дало можливість запропонувати наступне визначення: ефективність управління – це результативність функціонування системи і процесу управління як взаємодії керуючої та керованої систем, що забезпечує досягнення цілей підприємства. Визначається співвідношенням ефекту від реалізації різноманітних інвестицій в систему управління підприємством з розміром витрат, необхідних для їх впровадження[4].

На даному етапі розвитку туристичної галузі в Херсонській області процеси підтримки, постійного відтворення та повноцінного використання її ресурсного потенціалу є недостатніми та недосконалими. Більш ефективному функціонуванню галузі в області заважає комплекс проблем, зокрема:

- недосконалість системи державного управління туризмом і діяльністю курортів, низька ефективність взаємодії центральних та місцевих органів виконавчої

влади, органів місцевого самоврядування, приватного сектору та громадськості в управлінні розвитком туризму і діяльності курортів тощо;

- невідповідність об'єктів туристичної інфраструктури та туристичних послуг сучасним вимогам щодо технічної та функціональної якості;
- низька економічна, соціальна та екологічна ефективність функціонування сфери туризму і діяльності курортів, зокрема через нерозвинений менеджмент туристичних підприємств;
- недосконалість та низька ефективність маркетингової політики в області.

До головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності управління діяльністю туристичних фірм можна віднести [4-7]:



Рис. 2. Головні чинники підвищення ефективності управління діяльністю туристичних фірм

1. Технологія. Технологічні нововведення, особливо сучасні інформаційні технології, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності надання послуг. За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів, тощо.

2. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

3. Послуги. Пропоновані для реалізації послуги мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між наданням послуг та окремими стадіями маркетингових досліджень. Варто брати до уваги той фактор, що туристичний продукт має специфічні умови пропозиції, що значно підвищує критерії його створення.

4. Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на туристичному підприємстві підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

5. Організація і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства (установи), що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію

управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку.

6. Методи роботи. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства (організації). Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших фірмах позитивного досвіду.

7. Стиль управління, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності туристичної фірми. Від нього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники і зростання ефективності діяльності на туристичному підприємстві. Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури.

8. Державна економічна й соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є: а) практична діяльність владних структур; б) різноманітні види законодавства (законотворча діяльність); в) фінансові інструменти (заходи, стимули); г) економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності); д) ринкова, виробнича й соціальна інфраструктури; е) макроекономічні структурні зміни; є) програми приватизації державних підприємств (організацій); ж) комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

9. Інституціональні механізми. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій), їхню діяльність треба зосередити на: 1) розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому; 2) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління. Нині у світі функціонує понад 150 міжнародних, національних і регіональних центрів (інститутів, асоціацій) з продуктивності та управління[7].

10. Інфраструктура. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності туристичних фірм є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств (організацій) справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури.

11. Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах: а) технології, наукові дослідження та розробки, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортованих та вітчизняних технологій); б) склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу); в) масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій); г) моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; д) склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо [7, с.45].

В практиці кожного підприємства існують різні управлінські методи та способи виведення підприємства із кризового стану, та підвищення конкурентоспроможності.

Підвищення ефективності діяльності туристичної компанії залежить від методів управління, що існують на підприємстві. Доцільно впроваджувати нові методи управління, а саме: метод управління організаційними змінами, що включає в себе управління технологічними змінами, культурними, структурними змінами, також зміни в завданнях діяльності компанії та управління знаннями[8].

Управління змінами на підприємстві туристичної галузі – це передбачення та прогноз змін, що можуть виникати, оцінка факторів та методів, що впливають на підвищення конкурентоспроможності компанії.

Зміна завдання та мети організації передбачає зростання економічних результатів в компанії за рахунок розширення асортименту продукції та впровадження нових видів туристичних послуг.

Запровадження структурних змін в туристичній агенції передбачає впровадження нового підрозділу(науково - дослідного), що несе за собою зміну корпоративної свідомості, культурні зміни, технологічні зміни, в кінцевому випадку використання нових видів туристичних послуг[9].

Зміни в культурі управління характеризуються змінами в цінностях, традиціях та стилі керівництва.

Зміни в управлінні знаннями в туристичній агенції – це зміни, що впливають на розвиток туризму регіоні, дослідження існуючих та відомих широкому загалу культурних та історичних пам'яток.

В умовах розвитку туристичної привабливості території, покращення інфраструктури та збільшення туристичних атракторів, при використанні принципів кластеризації, в силу починають вступати економічні закони самоорганізації, що сприяють зміцненню зв'язків між учасниками ринку, збільшенню пропозиції туристичного товару, покращенню якості послуг, а також дають певну свободу дій для вибору методів ведення бізнесу. Це є актуально з позиції кластерного підходу, що дозволяє розглядати певну територію, як повноцінний незалежний об'єкт господарювання, здатний задовольнити потреби відпочиваючих за рахунок власних зусиль. Оскільки туристичний кластер є результатом еволюції території [7], то доцільно враховувати самоорганізаційні процеси при аналізі ресурсно-потенціальної привабливості туристичної галузі, що дозволить не тільки більш точно відобразити дійсний стан туристичної галузі, а й допоможе спрогнозувати можливі шляхи розвитку, які прямо не обчислюються математичними моделями, але при цьому мають значний вплив на стан та перспективи розвитку галузі.

Отже, вигідне економіко-географічне положення Херсонської області, особливо вихід до Чорного та Азовського морів, сприятливі кліматичні умови сприяли формуванню в регіоні потужного туристично-рекреаційного комплексу, розвиток якого впродовж останніх років характеризується динамічним зростанням основних показників діяльності, що якісно впливає на соціально-економічну ситуацію в регіоні. Але, поряд з цим є певні проблеми у розвитку туризму, які можна вирішити шляхом підвищення ефективності управління туристичною діяльністю.

Ефективність управління в туризмі, в першу чергу, залежить від участі персоналу в процесі діяльності підприємства, в реалізації розроблених планів і програм розвитку, в досягненні певних цілей. Застосування зазначених методів та заходів надасть змогу удосконалити систему управління туристичними підприємствами та покращити загальний рівень розвитку туризму у регіоні.

Література:

1. Всесвітня туристична організація (UNWTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unwto.org>
2. International tourism generates US\$ 1.4 trillion in export earnings. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://media.unwto.org/press-release/2014-05-13/international-tourism-generates-us-14-trillion-export-earnings>
3. Travel & Tourism 2011 / World Travel & Tourism Council / London / 2011 - 44 с.
4. Аналітична довідка про роботу туроператорів та турагентів за 2013 рік [Електронний ресурс] /

- Державна служба туризму і курортів Міністерства культури і туризму України. - [Режим доступу] : <http://www.bookstore.net.ua/searchdirect.php>
5. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України // Електронний ресурс - [Режим доступу] : <http://www.bookstore.net.ua/searchdirect.php>
 6. Мацука, В. М. Сучасні тенденції та перспективи розвитку туризму в Україні// Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. - 2011. - Вип.1. - С.43-49.
 7. Кифяк, В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні// Чернівці: Книги-XXI, 2003. - 300 с.
 8. Дятлов А.Н. Общий менеджмент: Концепции и комментарии. – М. Альпина Бизнес Букс., 2007 – 259 с.
 9. Стратегічне управління. Навч. метод. пос. / За ред. Шершньової З. – К.КНЕУ, 2001 - 250 с.
 10. Постанова «Про обласну програму розвитку туризму та курортів на 2011-2015 роки» 01.07.2011 № 216

Nikolova-Alexieva V.L.

Ph.D., Assoc.Prof. eng.

Kumanova-Larde D.D.,

Ph.D., Chief Asst. Prof.

University of Food Technologies – Plovdiv

RESEARCH OF THE MAIN FACTORS' INFLUENCE ON THE STRATEGY REALIZATION IN THE BULGARIAN ENTREPRISES

Николова-Алексиева, В. Л.

доктор, доцент,

Куманова-Ларде Д. Д.

доктор, главный ассистент,

Университет пищевых технологий, г. Пловдив, Болгария

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В БОЛГАРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

The practice shows that the segmentation of the company business environment is making the strategic decisions difficult task for the bulgarian managers. A cardinal unit for company's environment analysis is the so called strategic business-zone (SBZ) - separate section by the company's surraunding, that the company has or wants to receive access to. SBZ qualified itself with consumer's demand and needs and specific technology. They are characterized from parameters like: perspectives of the growth, from demand's life cycle view point; expected degree of instability and factors of successful competition for the future. The main task of survey is: to be explored the specific factors' influence on the strategic decisions in the Bulgarian enterprises.

The main exploratory theory is confirmed, that to be made enough adequately strategic decision Bulgarian managers must to decide among so many different factors and select the appropriate strategic business zones with the biggest potential for the company.

Keywords: *Main factors' influence on the strategy; Bulgarian enterprises; European enterprises*

Практика показывает, что сегментация среды компании в принятии стратегических решений является трудной задачи для болгарских менеджеров. Это отчасти связано с привычкой менеджеров видеть внешнюю среду от позиции своих продуктов и за их пределами и нежелание видеть окружающую среду в качестве места для рожденья новых потребностей.

Основной единицей анализа окружающей среды компании является так называемая стратегическая бизнес-зона (SBZ) - отдельный сегмент окружения, в котором компания имеет или хочет получить доступ.

Основной исследовательской проблемой является: изучить потенциальных факторов влияния на стратегические решения болгарских предприятий.

Исследование поддерживает основную исследовательскую гипотезу, а именно, что бы принять достаточно адекватного стратегического решения, болгарские менеджеры должны оценить в процессе сегментации рынка большого числа комбинаций параметров и факторов и определить соответствующие стратегические области бизнеса (SBZ) с самым большим потенциалом для компании. Целью данного исследования является оценка и ранга в группах по важности факторов, влияющих на стратегические решения в болгарских предприятий.

Ключевые слова: *факторы, влияющие на стратегические решения, болгарские предприятия, европейские предприятия*

Введение. Кроме ограниченности ресурсов, в Болгарии предприятия все чаще ощущают на себе воздействие законодательной базы, социального давления, вмешательства

в процесс принятия решений разных групп как внутри, так и за пределами компании, что делает процесс управления [5] сложным и трудным. За последние десятилетия, ряд ограничений, в той или иной форме увеличиваются: постоянно меняющиеся потребности клиентов, правительств, особенно в Европе, которая принимает директивные решения, и широкой общественности, которая все больше разочарована в компании. Так, отношения с обществом, из незначительных, превращаются в важнейшие вопросы для компании. Таким образом, в дополнение к разработке стратегий рынка и ресурсов, компании должны приступить к разработке стратегий с учетом их отношений с обществом.

Практика показывает, что сегментация среды компании в принятии стратегических решений является трудной задачей [5] для болгарских менеджеров. Это отчасти связано с привычкой менеджеров видеть внешнюю среду с позиции своих продуктов и за их пределами и нежелание видеть окружающую среду в качестве места для рождения новых потребностей.

Основной единицей анализа окружающей среды компании является так называемая стратегическая бизнес-зона (SBZ) - отдельный сегмент окружения, к которому компания имеет или хочет получить доступ. SBZ характеризуется определёнными потребностями и спросом, а так же соответствующей технологией. Они определяются такими параметрами как: перспективы роста с точки зрения жизненного цикла товара; ожидаемый уровень нестабильности и факторы для успешной конкуренции в будущем.

Основной исследовательской проблемой является: изучение потенциальных факторов влияния на стратегические решения болгарских предприятий.

Исследование поддерживает основную исследовательскую гипотезу, а именно, для принятия достаточно адекватных стратегических решений, болгарские менеджеры должны оценить в процессе сегментации рынка большее число комбинаций параметров и факторов, определить соответствующие стратегические области бизнеса (SBZ) с самым большим потенциалом для компании. Целью данного исследования является оценка и ранжирование в отдельные группы по важности факторов, влияющих на стратегические решения болгарских предприятий.

Исследование. Для того, чтобы установить влияние факторов для принятия стратегических решений, исследование было проведено на 500 предприятиях Болгарии. Выборка включает компании пищевой промышленности, перерабатывающей промышленности, химической промышленности, туризма, сельского хозяйства, транспорта, торговли, телекоммуникаций, компании энергетического сектора. Проведённое исследование включало в себя 45 вопросов о факторах роста спроса, общего управления, финансового менеджмента, маркетинга, производства и технологий и научно-технического развития, которые являются необходимыми условиями для корпоративной стратегии. Шкала оценки ответов выглядит следующим образом: (5) -наименьшее значение, (4) - ниже среднего, (3) - среднее значение (2) - большое значение (1) - наибольшее значение. Опрос был проведён на местах и по затраченному времени на опрос менеджеров - около 8-15 минут.

После сбора анкет, полученные первичные данные обрабатываются в соответствии со следующей методикой:

1. Составлены таблицы, в которых заполняются данные для оценки значения соответствующих показателей.

2. При получении стоимости значения каждого ответа установлена конкретная балльная стоимость.

3. Распределение значений конкретных показателей представляется одномерным распределением частот в абсолютном и относительном выражении.

4. Составляются отдельные таблицы распределённых значений полученных стоимостей. В таблицах вопросы сгруппированы по основным признакам: общее управление, финансовый менеджмент, маркетинг, производство, исследования и развитие.

5. Выведена средняя арифметическая взвешенная (обобщённая оценка) для каждой группы вопросов, которая ранжирует исследуемые показатели по степени значимости.

6. Факторы влияния сгруппированы следующим образом: управление - эффективность, рост, зрелость, диверсификация, уровень риска, управление проектами, многонациональная компания, социальные функции; финансовый менеджмент - анализ продаж, функции контроля, распределение ресурсов, получение кредита, оплата налогов, наличные деньги, капитальные вложения, влияние инфляции, выход и продвижение продукции на рынке; управление производством, запасами, распределение продукции, материально-техническое снабжение, трудовые отношения, автоматизация, изменение продуктового класса, адаптация технологии; маркетинговые исследования рынка, пробный маркетинг, продажа, реклама, массовое производство, производство разовых заказов, расширение рынков сбыта, международный маркетинг; исследование и разработка - исследование, адаптация, инновации, имитация, модернизация, технология производства. Основные факторы группы: общее управление - классифицированы по средневзвешенной обобщенной оценке и ранжируются в последовательности, показанной на рис. 1. Диверсификация - этот показатель необходимо оценивать особенно взвешенно, так как около 79% респондентов отметили его влияние, как очень значительное и, 20% определили его влияние, как наибольшее. Управление проектами заняло второе место, почти 60% определили его как фактор очень значительный и 31% придали ему наибольшее значение. Это распределение свидетельствует о том, что менеджеры принимают свои будущие стратегические решения с необходимостью использования средств, в рамках европейских проектов в качестве эффективного инструмента для работы в условиях кризиса и последующей депрессии. Инновация заняла третье место, 51% обозначили её как показатель большого значения, 26% отдали ему особенно большое значение, и только 10% недооценили его. Это означает, что этот фактор оказывает сильное влияние на процесс принятия стратегических решений в болгарских фирмах, хотя многие из них не имеют финансовых ресурсов, чтобы позволить себе это. Технология заняла четвёртое место. 30,7% обозначили её как фактор с особенно большим значением, 39,1 процента как фактор с наибольшим значением и только 3,5% недооценили его. На пятом месте, размещён индикатор Творческий дух - 38% определили его как фактор, имеющий наибольшее значение при составлении стратегии фирмы, в равной степени, 38% определили его как фактор большого значения и только 5,8% ответили, что он не имеет никакого значения.



Рис.1. Распределение факторов группы «Общее управление», которые влияют на принятие стратегических решений в болгарских предприятиях

Эффективность оценивается на 6-ом месте - 34,9% оценили её очень высоко, 23,8% придают большое значение, и 5,2% придают ей меньшее значение в принятии стратегических решений. Фактор «Социальные функции» занял седьмое место, около 21% предоставили ему особенно большое значение, 37,9% считают его большим значением, 32,8% - средней значимости, а 1,2% недооценили. Многонациональность компании заняла 8-е место - 19,5% оценили её как фактор особенно большого значения, 39,9% оценили как фактор большого значения, 16% предоставили среднее значение и около 5% недооценили. Высокая степень риска ранжирована на девятом месте среди факторов, влияющих на принятие стратегических решений - 19,5% предоставили ей особое значение, 34,1% определили её как большее значение, 12% - недооценили. Фактор «Стадия роста жизненного цикла продукта» ранжирован на 10-ом месте. Только 5% оценили его как индикатор особенно большого значения, 9,9% отдали ему большое значение, 48,4 % определили его от среднего значения и 32,7% - дали значение ниже среднего. Зрелость, как этап жизненного цикла продукта ранжирован последним. Только 2% оценили его в качестве индикатора особо большого значения, 12,9% высокого значения, 50,4% - среднего значения и 30,4% - оценили его значения ниже среднего. Основные факторы группы «Финансовый менеджмент», ранжированы по средневзвешенной обобщённой оценке ранжируются в последовательности, показанной на рис. 2.

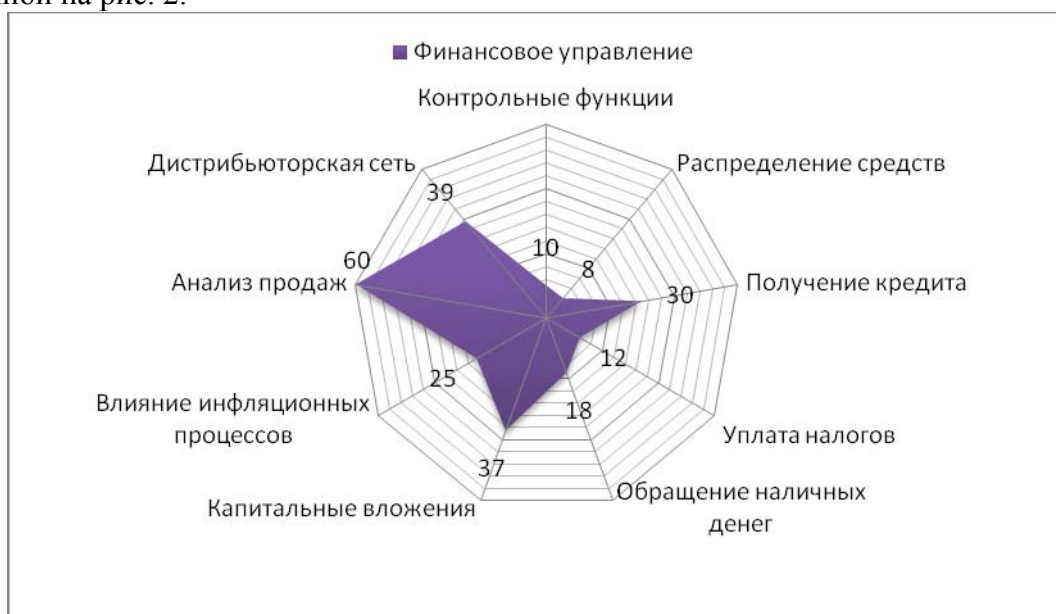


Рис. 2. Распределение факторов группы «финансового менеджмента», которые влияют на принятие стратегических решений болгарскими предприятиями

Анализ продаж - этот показатель оценивается с особенно большим значением, так как около 81% респондентов оценили его с особенно большим значением и 19% с большим значением. Инвестиции в основной капитал заняли второе место, почти 49% определили их как фактор особенно большого значения, а 30% придают ему большое значение. Развитие дистрибьюторской сети занимает третье место, 61% обозначили его как показатель большого значения, 28% отдали ему особенно большое значение, и только 11% недооценили его. Получение кредита занимает четвёртое место - 32,9% обозначили его как фактор особенно большого значения, 34,3 процента как фактор большого значения и только 4,1% недооценили его. На пятом месте размещён показатель Воздействие инфляционных процессов - 42% дали определили его как от особенно большого значения при составлении стратегии фирмы, 28% определили его как фактор большого значения и только 6,8% ответили, что он не имеет никакого значения. Фактор денежное обращение рассчитан на шестой позиции - 31,8% оценили его очень высоко, 28,8% придают ему большое значение, и 8,2% придают ему меньшее значение в принятии стратегических решений. Уплата налогов заняла седьмое место, около 26% предоставили ей особое значение, 40,1% определили как

фактор большого значения 30,1% - средней значимости и 3,2% недооценили. Фактор Функции управления занимает 8-е место, 14,5% оценили его с особенно большим значением, 45,4% придали ему большое значение, 13% определили как фактор средней значимости и около 4,7% недооценили. Распределение средств ранжировано на девятом месте среди факторов, влияющих на стратегические решения - 15,7% предоставили ему особое значение, 44,1% определили его как фактор, имеющий большого значения, 11% недооценили. Основные факторы группы маркетинга классифицированы по средневзвешенной обобщённой оценке и ранжируются в порядке, указанном на рис. 3.



Рис. 3. Распределение факторов группы маркетинга, влияющих на принятие стратегических решений в болгарских предприятиях

«Продажи» - этот фактор оценивается особенно важно, поскольку 85% из респондентов оценили его с особенно большим значением и 15% с большим значением. Реклама заняла второе место, почти 67% определили её как от особенно большого значения и 33% придают ей большое значение. Фактор «Разовые заказы» занимает третье место, 56% обозначили его в качестве индикатора особо большого значения, 36% отдали ему большое значение, и только 9% недооценили его. Это показывает, что все больше и больше руководителей адаптируют своих стратегий с индивидуальным клиентом. Исследование рынка заняло четвёртое место - 34,9% обозначили его как фактор особенно большого значения, 35,1 процента как фактор большого значения и только 4,5% недооценили его. На пятом месте, размещён индикатор «Расширение рынка» - 35% определили его как от особенно большого значения при составлении стратегии фирмы, 35% обозначили его большое значение и только 9% ответили, что он не имеет никакого значения. «Международный маркетинг» занял шестое место - 40,9% оценили его очень высоко, 21,3% придают ему большое значение, и 8,2% придают ему меньшее значение в принятии стратегических решений. «Массовое производство» занимает седьмое место, причём около 28% придали ему особенно большое значение, 33,3% придали ему большое значение, 31,8% среднее значение и 2,3% недооценили. «Пробный маркетинг» занимает восьмое место. 15,9% оценили его с особенно большим значением; 42,1 процента отдали ему большое значение, 19% среднее значение и около 3% недооценили. Основные факторы группы «Производство» классифицированы по средневзвешенной обобщённой оценке и ранжируются в порядке, указанном на рис. 4. «Автоматизация» - этот фактор, около 87% респондентов оценили особенно значительным, 13% отдали ему большое значение. «Адаптация технологии» заняла второе место, почти 59% определили её как от особенно большого значения и 38% придают ей большое значение. «Управление запасами» занимает третье место, 61% обозначили его в

качестве индикатора особо большого значения, 23% отдали ему большое значение, и только 16% из них недооценили. «Изменение модели продукта» заняло четвёртое место.



Рис. 4. Распределение факторов группы «Производство», влияющих на принятие стратегических решений на болгарских предприятиях

29,7% обозначили его как фактор особо большого значения, 41,9% в качестве фактора большого значения, и только 8,5% недооценили его. На пятом месте размещён индикатор «материально-технического снабжения» - 34% определили его как от особенно большого значения при составлении стратегии фирмы, 40% отдали ему большого значения и только 6,2% ответили, что он не имеет никакого значения.

«Распределение производственных и трудовых отношений» занимает шестое место. «Распределение ресурсов» - 28,7% придают ему большое значение, и 8,2% придают ему меньшее значение при принятии стратегических решений. В то время как фактор «Трудовые отношения» - 28% отдали особо большое значение, 40,9% большое, 26,8% определили как фактор средней значимости, а 4,3% недооценили. Основные факторы группы «научные исследования и разработки», ранжированы по средневзвешенной обобщённой оценке в порядке, указанном на рис. 5. «Адаптация инноваций» - этот фактор оценивается особенно большим значением, так как около 83% респондентов оценили его особенно большим значением и 17% большим значением. «Технология производства» занимает второе место, почти 61% уделяют ей особенно большое значение, и 39% придают ей большое значение. «Творческий дух» занимает третье место, 59% обозначили в качестве индикатора особо большого значения, 20% отдали ему большое значение, и только 13% недооценили. «Имитация» занимает четвёртое место - 32,7% обозначили её как фактор с особенно большим значением, 38,5 процента как фактор большим значением и только 5,9% недооценили его. На пятом месте, размещён индикатор «Модернизация» - 36% отдали ему большое значение при составлении стратегии фирмы, 43% отдали ему большого значения и только 7,2% ответили, что он не имеет никакого значения. «Инновации» занимают 6-место, - 28,2% оценили его очень высоко, 32,7% придают ему большое значение, и 9,2% придают ей меньшее значение при принятии стратегических решений. «Исследования» занимают седьмое место по важности - 23% отдали особенно большое значение, 42,9% отдали большое значение, 25,4% определили как фактор средней значимости и 2,3% недооценили. «Постепенное развитие» заняло восьмое место. 29,9% оценили его очень высоко, 31,3% придают ему большое значение, и 9,2% придают ему меньшее значение в принятии стратегических решений.



Рис. 5. Распределение факторов группы «Научные исследования и разработки», влияющие на принятие стратегических решений на болгарских предприятиях

Основные выводы. Результаты этого исследования подтверждают гипотезу, что для того, чтобы адекватно принимать стратегические решения, болгарские менеджеры должны оценить в процессе сегментации рынка большее число комбинаций, параметров и факторов и определить соответствующие стратегические области бизнеса с наибольшим потенциалом для компании. Для успеха стратегии компании являются существенными пять групп факторов, рассматриваемые как условия:

- «Общее управление» уделяет внимание росту и эффективности производства. Кроме того, выявляет и устраняет все, что мешает снижению себестоимости единицы продукции. Среди болгарских предприятий оказалось, что наиболее важными факторами этой группы являются диверсификация, в то время как европейские компании учитывают фактор «Инновации» от группы «Общее управление» с наибольшим значением, для формирования стратегических решений.

- «Финансовый менеджмент» действует наличными деньгами и выполняет функции контроля - с наибольшим весом этой группы факторов для болгарских предприятий является фактор «Анализ продаж». Европейские компании оценивают фактор «Капитальные вложения» из группы «Финансовое управление» с максимальной весом.

- «Маркетинг» занимается продажей и анализом - здесь с наибольшим весом для формирования стратегических решений болгарские компании определили фактор «Продажи». Факторы «Исследование рынка» и «Развитие рынка» являются факторами этой группы с наибольшим весом для европейских компаний.

- «Организация производственного процесса» является основной функцией в стратегии компании - в этой группе факторов с наибольшим весом для стратегии компании являются «Автоматизация» и «Управление запасами». Оказывается, что европейские компании дают самую высокую оценку фактору «Адаптация технологии» с наибольшим весом в сравнении с другими факторами в группе при формировании стратегических решений.

- «Научные исследования и разработки», сводятся к улучшению технологии производственного процесса и постепенного улучшения продукции. Для болгарских предприятий оказывается, что наиболее важным фактором этой группы является фактор «Адаптация инноваций». Для европейских компаний, наиболее важными факторами являются «Исследования» и «Инновации».

Заключение. В новых экономических условиях, стало очевидным сокращение жизни стратегических зон бизнеса, что ставит перед руководителями болгарских предприятий важные задачи:

1. Постоянное развитие новых видов деятельности и отказ от тех, которые не согласуются с перспективами роста компании.

2. Необходимо предвидеть изменения фазы цикла спроса и пересмотреть стратегию компании в соответствии с изменяющимися условиями конкуренции и факторов, влияющих на её реализацию.

3. В условиях нестабильной технологии, менеджеры должны определять самые ранние признаки морального износа и предотвращать ограничения инноваций к технически устаревшим продуктам.

Подтверждена основная исследовательская гипотеза, что для принятия достаточно адекватных стратегических решений, болгарские менеджеры должны определить подходящие стратегические зоны бизнеса с наибольшим потенциалом для компании. Результаты исследования могут быть полезны для болгарских руководителей крупных, а также мелких и средних предприятий для принятия адекватных стратегических решений, чтобы сохранить конкурентоспособность, воспользовавшись лучшими из практик европейских компаний.

Литература:

1. Davidkov Ts., Borisov B. Management of Quality to Excellence of the Organization European strategies and practises, Sofia, 2010
2. Боссида Л., Чаран Р. Искусство результативного управления / пер. с англ. – М.: Альпина паблишерз, 2010. – 279 с.
3. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2011. – 320 с.
4. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. / Пер. с англ. – М.: Олимп-бизнес, 2007. – 512 с.
5. Михова Т. Управление мелких и средних предприятий - Монография, Изд. «Интелект-94», Пловдив, 2010
6. Geus A. The living company, Boston, Harvard Business school Press, 2008.
7. Goldratt El., M. J Cox. The Goal. A Process of Ongoing Improvement. North River Press; 2nd Rev edition, 2011
8. Green Mark and John F. Berry, The Challenge of Hidden profits: Redusing Corporate Bureaucracy and Waste, London: William Morrow and Company, 2009
9. Gregory H. Watson. Strategic Benchmarking, London: John Wiley & Sons, 2011
10. International business conference «Strategic management in the new millennium» – Berlin, Germany, 2011
11. www.Eurostat.com

3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Hnedina K.V.

Ph.D., assistant of department of accounting and taxation
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

FEATURES OF FORMATION OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF MUNICIPAL TRANSPORT SYSTEM OF THE AVERAGE CITIES IN THE CONDITIONS OF THE ACCELERATED URBANIZATION

The article is devoted to the research of theoretical bases of formation and implementation of strategy of development of municipal transport system of the average cities in the conditions of the accelerated urbanization. The conceptual model of approach to formation of transport strategy is offered. The main stages of elaboration and implementation of the strategy of development of municipal transport system are defined.

Key words: municipal transport system, urban transport, strategy, urbanization.

Introduction. City passenger transport is the integral element of infrastructure of the modern city and has great social and economic value for each city and the state in general. The municipal transport system connects different parts of the city by reliable transport links, provides all segments of the population with transport services, creates conditions for effective functioning of the economy and activity of people, stimulates economic growth and also is the indicator of development of the city. The level of development of the passenger transport system determines the duration of the trip of townsman and consequently affects the transport fatigue, which influences on the labor productivity. In addition, the functioning of urban passenger transport affects the state of the environment.

Transport mobility of the population grows and the problem of discrepancy of quality of transport services to modern requirements becomes aggravated in the conditions of the accelerated urbanization. Especially it concerns the average cities where passenger traffics are smaller in comparison with the large cities and it limits possibility of operation of certain means of transport. The analysis of the main tendencies of functioning of city passenger transport in Ukraine testifies to existence of a number of economic, social, technical, technological, organizational problems, which constrain development of transport systems.

Modernization of municipal transport systems with taking into account the requirements of modernity is one of pledges of a sustainable development of the cities in Ukraine. Revival, updating and the coordinated functioning of different types of public transport is the prerequisite of economic development of each city and state in general. It necessitates the formation and implementation of the strategy of development of municipal transport system.

Various aspects of functioning and some economic approaches to providing necessary conditions of operating of urban transport in Ukraine are researched in the works of such scientists, as: V. Velichko, V. Verbitskaya, V. Vdovichenko, O. Gulchak, V. Daleka, V. Dimchenko, Y. Nazarenko, M. Radchenko and of many others which considerably deepened scientific bases of formation and development of municipal transport systems of the average and big cities in modern economic conditions.

The aim of this work is to investigate the theoretical bases of formation and implementation of strategy of development of municipal transport system of the average cities in the conditions of the accelerated urbanization.

Materials and methods. The urbanization is one of modern global social and economic processes. According to the views of the famous researcher-sociologist Louis Wirth (the founder of the concept "urbanism as the way of life") urbanism is the main feature of modern society and is defined by three peculiarities: size of the territory of the cities, density and heterogeneity of the population [4].

Development of the cities of Ukraine is characterized by strengthening of processes of urbanization. It is manifested in increase in the sizes of the cities, concentration of urban population, spread of a city way of life, increase of a role of the cities in development of regions and the

country in general. Acceleration of the processes of urbanization leads to growth of transport mobility of population and average distance of transportation. Use of certain means of transport in the average cities is not expedient, it enhances transport problems. Besides, the accelerated urbanization reduces the quality of life and causes the deterioration of ecological situation. Negative influence of city transport on environment and on the person amplifies with growth of a passenger turnover and number of vehicles.

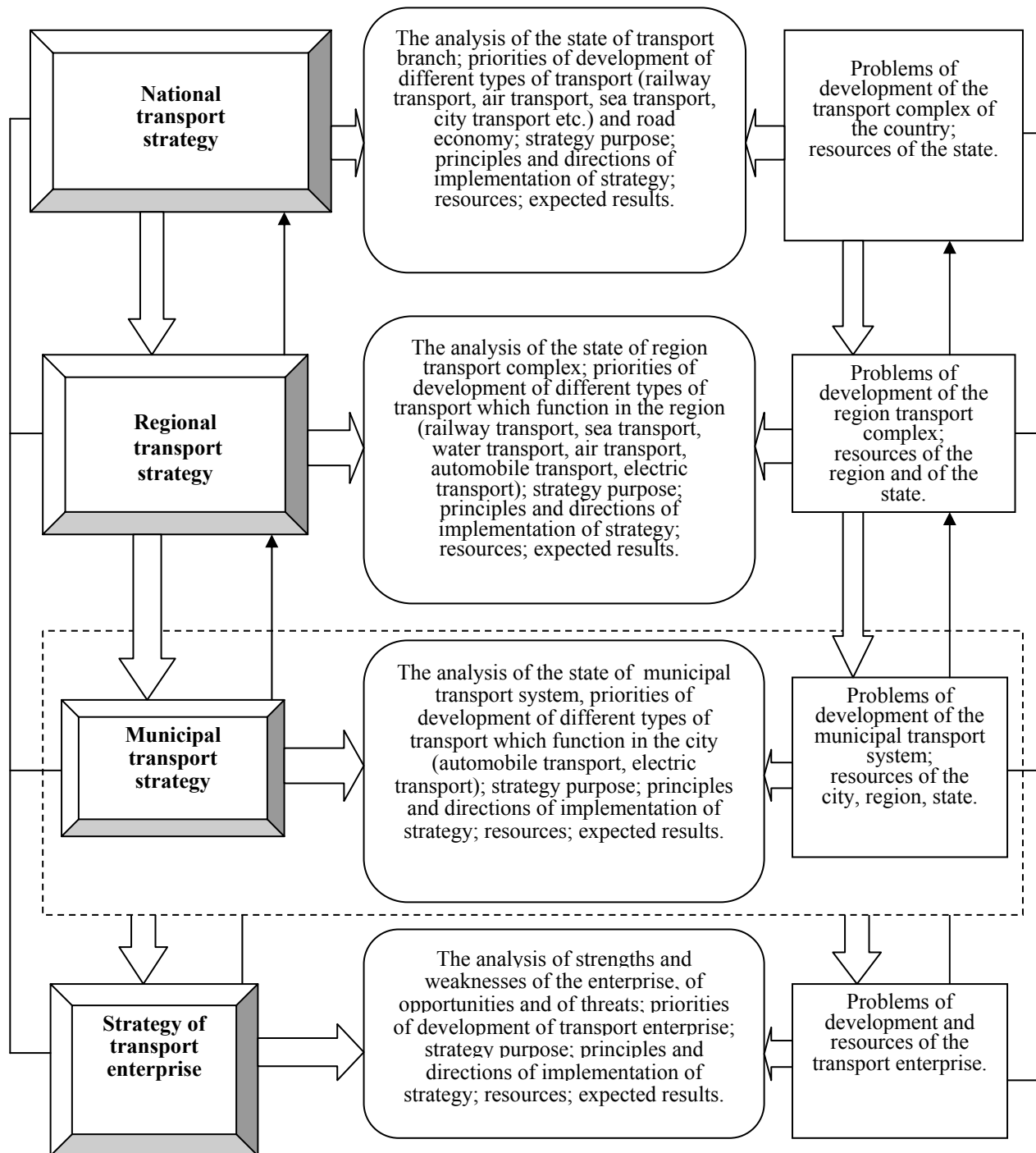


Figure 1. Conceptual model of approach to formation of transport strategy

Effective functioning of municipal transport system becomes the necessary condition of a sustainable development of a modern city. Active work on extension of public transport and increase of its comfort and safety is carried out in the cities of the different countries.

The public transport has a number of advantages in comparison with the private transport. Public transport frees additional urban space, reduces the transport loading of roads, provides the mobility of all residents of the city and is safer compared with private transport.

Thus, acceleration of processes of urbanization causes the necessity of development of transport infrastructure of the city, expansion of public transport network, improvement of the organization of transportation process. It determines the importance of the formation of strategy of development of municipal transport system with taking into account the features of urbanization.

Transport strategy can be formed at the state level (national transport strategy), at the regional and municipal levels (regional and municipal transport strategy) and at the level of transport enterprise (strategy of development of the enterprise) (fig. 1).

National, regional, municipal transport strategy and the strategy of development of transport enterprise have identical components, but differ from each other in specification and in sources of financing. These strategies should not be formed separately. All strategies are interrelated and mutually agreed.

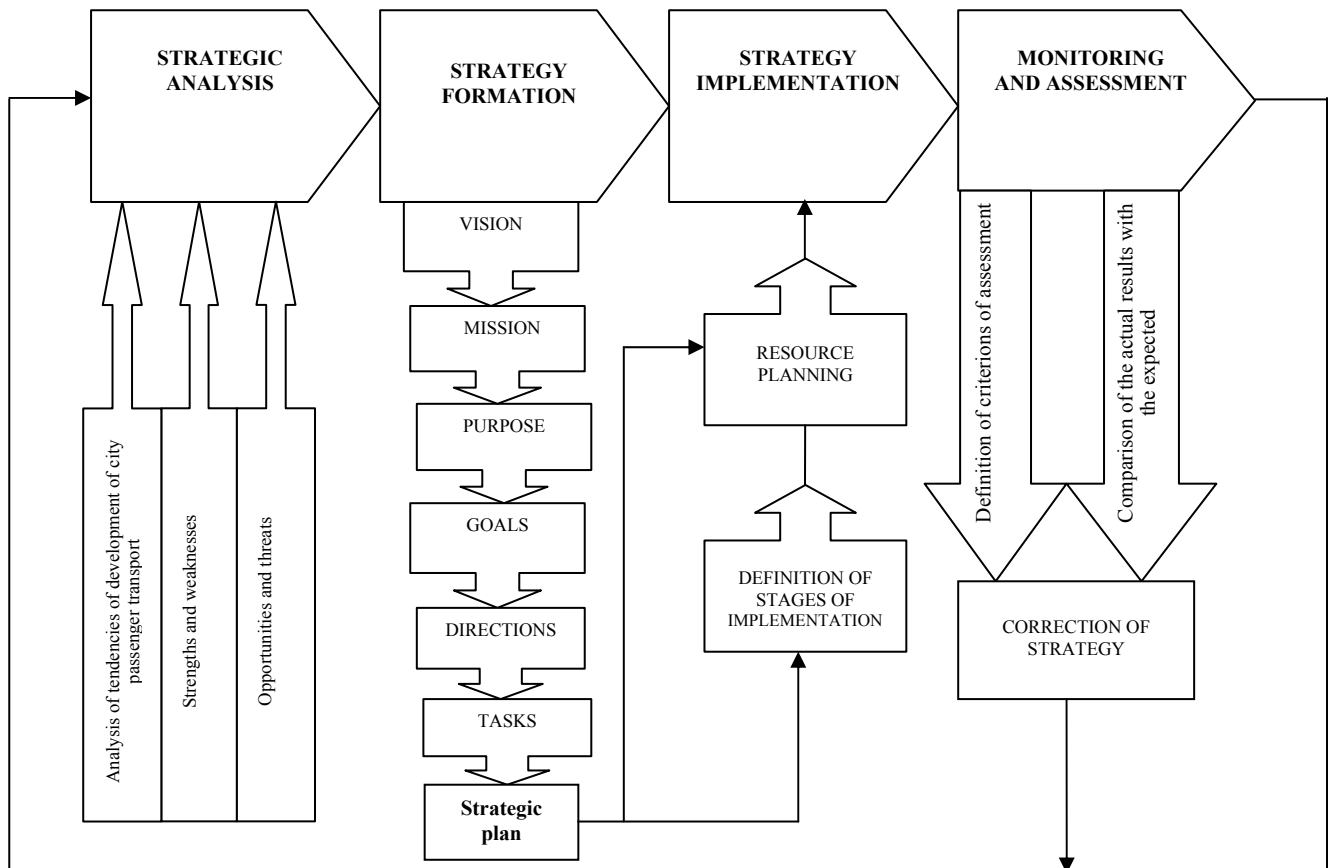


Figure 2. The scheme of formation and implementation of strategy of development of municipal transport system

It is necessary to take into consideration the strategy of development of the enterprises of electric and motor transport which function in the city and to take into account the regional and national transport strategy during the process of formation of strategy of development of municipal transport system. At the same time the problems of development of transport systems of various regions of the country and different municipal transport systems are to be considered during the process of formation of national transport strategy.

Besides, realization of strategy of development of urban transport can be financed not only by means of the city budget, but also by means of the state budget.

It is possible to note, that the **strategy of development of municipal transport system** is the complex of the directions of development which are subordinated to one purpose, are defined with the consideration of internal and external operating conditions of transport system and are integrated in the plan of action in order to achieve the best social and economic results of functioning of urban transport.

There are many various approaches to strategy formation [1-3], but most of them have the general character and don't consider features of functioning of city passenger transport. The main

stages of formation and implementation of strategy of development of municipal transport system are (fig. 2).

- 1) Strategic analysis (research of the external surrounding of the municipal transport system and internal factors; definition of opportunities and threats, strengths and weaknesses);
- 2) Strategy formation (definition of strategic vision, mission, purpose, goals, directions and tasks necessary for achievement of strategic purpose);
- 3) Strategy implementation (definition of resources; implementation of strategic measures);
- 4) Monitoring and assessment of results of strategy (observation of realization of strategic measures; comparison of the actual results with the planned).

Results. The process of formation and implementation of strategy of development of municipal transport system is multistage, it includes the analysis of the system and its external surrounding, the elaboration of strategic plan with definition of the strategy purpose and of directions of development of urban transport, the formation of effective mechanism of realization of the strategy, the implementation of strategic measures, the monitoring and assessment of results of the strategy. The integrated approach to formation of strategy with taking into account economic, social and ecological aspects of functioning of city passenger transport is important for a sustainable development of the cities.

References:

1. Andrews K.R. (1971). The Concept of Corporate Strategy. Irwin, Homewood.
2. Chandler Jr. A.D. (1962/1998) Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. MIT Press, Cambridge.
3. Thompson A.A. Jr., Strickland III, A.I. (1984). Strategic Management: Concepts and Cases, 3rd ed. Plano, Tex: Business Publications.
4. Wirth L. (1938). Urbanism as a Way of Life. The American Journal of Sociology, Jul. 1938, vol. 44, no. 1, pp. 1-24.

Kerbikova A.S.,

senior teacher,

Khitko M.N.

assistant,

National Metallurgical Academy of Ukraine, Dnepropetrovsk, Ukraine

ANALYSIS OF NATURAL RECREATION OF POPULATION OF UKRAINE

Кербікова А.С.,

старший викладач,

Хитько М.М.

асистент,

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ, Україна

АНАЛІЗ ПРИРОДНОГО ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Considered analysis of natural motion and recreation of population of Ukraine, which has an actual value for determination of timely positive or negative demographic situation in a country.

Key words: demographic crisis, recreation of population, natural motion, extensive analysis.

Розглянутий аналіз природного руху та відтворення населення України, який має актуальне значення для визначення своєчасної позитивної або негативної демографічної ситуації в країні.

Ключові слова: демографічна криза, відтворення населення, природний рух, екстенсивний аналіз.

Демографічна криза, яка має сьогодні місце в Україні, спричинена соціально-економічними чинниками, зумовленими в свою чергу трансформаційними процесами в економіці держави. Для виходу з існуючої демографічної кризи вкрай необхідні швидкі та зважені управлінські рішення, які ґрунтувались б на детальному аналізі широкого спектру

показників, що відображають демографічну ситуацію. Статистичне вивчення природного відтворення населення дає можливість глибоко проаналізувати дану проблему і на основі потужного інструментарію встановити визначальні фактори, що зумовлюють зниження народжуваності та зростання смертності, а також виявити тенденції на майбутнє з урахуванням різних умов соціально-економічного розвитку країни.

Провідні демографи, економісти, соціологи, статистики здійснили чимало глибоких та різноаспектних досліджень проблем природного відтворення населення. Сучасну систему показників для вивчення демографічної безпеки країни пропонують дослідження російських вчених С.Бичкова та М.Єфімової. Дослідження відтворення населення в його соціально-економічній обумовленості звичайно абстрагується від об'єктивної демографічної функції суспільних відносин. У витоків створення теоретико-методологічних принципів сучасного оцінювання, аналізу демоекономіки як системоутворюючого центру наукових демографічних знань стоять Д.П. Богиня, М.І. Долішній, А.І. Доценко, А.В. Головач, С.Г. Стеценко, В.С. Стешенко, О.М. Палій, А.П. Хоменко.

Процес зміни чисельності та статеві-вікового складу населення, як наслідок зміни його кількості шляхом народжуваності і смертності, а також впливу функціонування інституту сім'ї (шлюбність і розлучуваність) і соціально-економічне становище у суспільстві викладено у наукових і навчально-методичних працях С.С. Герасименка, А.М. Єріної, Г.І. Купалової, Р.М. Моторіна, М.Ф. Тимчука, В.Г. Швеця.

Можливості заміни традиційного підходу до визначення умов відтворення населення новим чітко проявляються при територіальному аналізі добробуту і всебічному розвитку членів даної територіальної спільності - присвячені праці Е.М. Лібанової, О.М. Гладуна, В.А. Скуратівського, О.У. Хомри.

Виникає потреба вивчення сукупностей як об'єктивних та і суб'єктивних чинників, що негативно впливають на демографічну ситуацію в Україні.

Специфіка виробничих відносин багато в чому визначає якісні аспекти відтворення населення. Від характеру виробничих відносин залежить рівень зайнятості та її структури за видами економічної діяльності, за статтю й віком, а це, в свою чергу, вирішальне впливає на всі аспекти відтворення населення. Система виробничих відносин багато в чому впливає на розселення людей як у масштабах країн та регіонів, так і в глобальному масштабі. Виробничі відносини визначають безпосередньо всі аспекти соціального відтворення населення.

Відтворення населення — це безперервне його оновлення за рахунок появи одних життів і зникнення інших. Ця заміна поколінь людей лежить в основі природного руху населення.

У суспільному відтворенні населення, як наголошує І. М. Прибиткова, населення виступає водночас як продуктивна та як споживча сила, впливаючи на співвідношення фонду споживання й фонду нагромадження в національному доході. Чисельність і динаміка населення, його головних вікових груп (у допрацездатному, працездатному й післяпрацездатному віці) впливають на абсолютну величину й структуру фондів споживання й нагромадження.

Отже, на відтворення населення впливає все навколишнє середовище, тобто і природні, і соціальні, й економічні його компоненти. Залежно від конкретного змісту ці чинники мають як позитивний, так і негативний вплив.

Природний рух — процес зміни чисельності та складу населення внаслідок його відтворення.

Об'єктом дослідження природного руху є такі статистичні сукупності: чисельність померлих, чисельність народжених, число зареєстрованих шлюбів та розлучень, а також чисельність усього населення та окремих його контингентів (дітородний контингент жінок, шлюбоздатне населення). При вивченні народжуваності крім народжених ураховуються ще дві сукупності: матерів та випадків народжень.

Екстенсивний аналіз передбачає визначення абсолютних розмірів природного приросту та його складових, а саме: чисельності померлих, народжених за період (як правило, за один рік); чисельності зареєстрованих шлюбів та розлучень. Зазначені абсолютні

показники подаються як у цілому по країні, так і за окремими регіонами (областями, демографічними зонами) і видами поселення (міське, сільське). Вони наводяться також окремо за кожною статтю та віковою групою.

Абсолютний розмір природного приросту визначається за формулою:

$$\Delta e = N - M, \quad (1)$$

де Δe - природний приріст чисельності населення за період (рік);

N - чисельність народжених за період (рік);

M - чисельність померлих за той самий період.

Отже, Δe може набувати додатних та від'ємних значень або дорівнювати нулю.

Динаміку природного руху чисельності населення оцінюють а допомогою коефіцієнтів: коефіцієнт народжуваності, коефіцієнт смертності, коефіцієнт природного приросту. Ці коефіцієнти розраховують на 1000 осіб населення і вимірюються у проміле.

Відносний показник природного приросту визначається за формулою:

$$k_e = n - m, \quad (2)$$

де k_e - загальний коефіцієнт природного приросту, скорочення населення;

n - загальний коефіцієнт народжуваності;

m - загальний коефіцієнт смертності.

Від'ємне чи додатне значення k_e , що подається в промільних пунктах, свідчить про певний характер відтворення населення. Відтворення може бути розширеним, якщо $k_e > 0$, простим, якщо $k_e = 0$; звуженим, якщо $k_e < 0$.

Загальний коефіцієнт народжуваності характеризує рівень народжуваності, притаманний населенню певного регіону:

$$n = \frac{N}{\bar{S}} \cdot 1000, \quad (3)$$

показує, скільки в середньому живонароджених (N) припадає на 1000 осіб середньорічної чисельності населення (\bar{S}). Він залежить від статеві-вікової структури населення. Оскільки в процесі народження бере участь не все населення, а лише репродуктивне, то точніший спеціальний коефіцієнт народжуваності.

Таблиця 1

Основні демографічні показники України

Показник	2005	2010	2011	2012	2013
Чисельність наявного населення на кінець року (тис. осіб), \bar{S}	46929,5	45778,5	45633,6	45553,0	45426,2
Природний приріст, скорочення (-) населення (осіб), Δe	355875	200546	161993	-142435	-158712
Кількість народжених (осіб), N	426086	497689	502595	520704	503656
Кількість померлих (осіб), M	781961	698235	664588	663139	662368
Загальний коефіцієнт природного приросту, скорочення (-) населення (на 1000 осіб), k_e	- 7,6	- 4,4	- 3,5	-3,1	-3,5
Загальний коефіцієнт народжуваності (на 1000 осіб), n	9,0	10,8	11,0	11,4	11,1
Загальний коефіцієнт смертності (на 1000 осіб), m	16,6	15,2	14,5	14,5	14,6

Загальний коефіцієнт смертності показує, скільки в середньому померлих припадає на 1000 осіб середнього населення за період, що розглядається:

$$m = \frac{M}{S} \cdot 1000, \quad (4)$$

Як правило, це однорічний період, тому береться середньорічне населення. Джерелом даних щодо всіх зазначених сукупностей є дані поточного обліку, що реєструються в записах актів громадянського стану (РАГС).

Дані табл. 1 свідчать про те, що чисельність населення України щорічно зменшувалась, досягнувши на кінець 2013 року 45426,2 тис. особи. Абсолютні та відносні показники розміру природного приросту мають від'ємне значення щороку з 2005 по 2013, що свідчить про скорочення відтворення населення у ці роки.

Для оцінки та порівняння загального рівня смертності населення країни використовується міжнародна шкала ООН.

За даними Держкомстату на 1 січня 2014 року представлена статистична інформація найбільшої чисельності наявного населення по регіонах України (рис. 2).

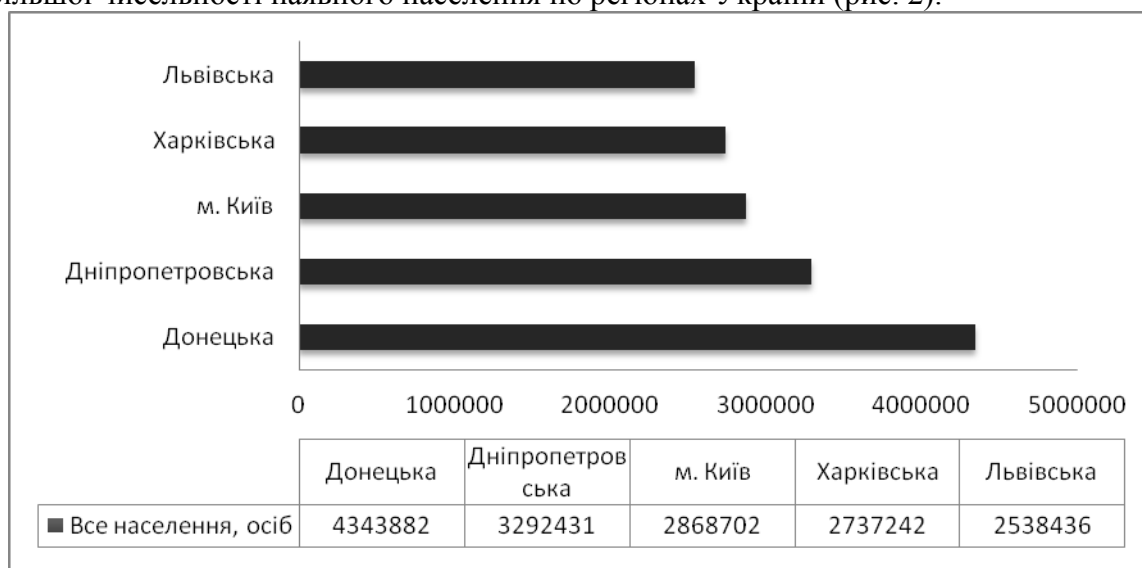


Рис. 1. Чисельність наявного населення за регіонами України на 01.01. 2014 р.

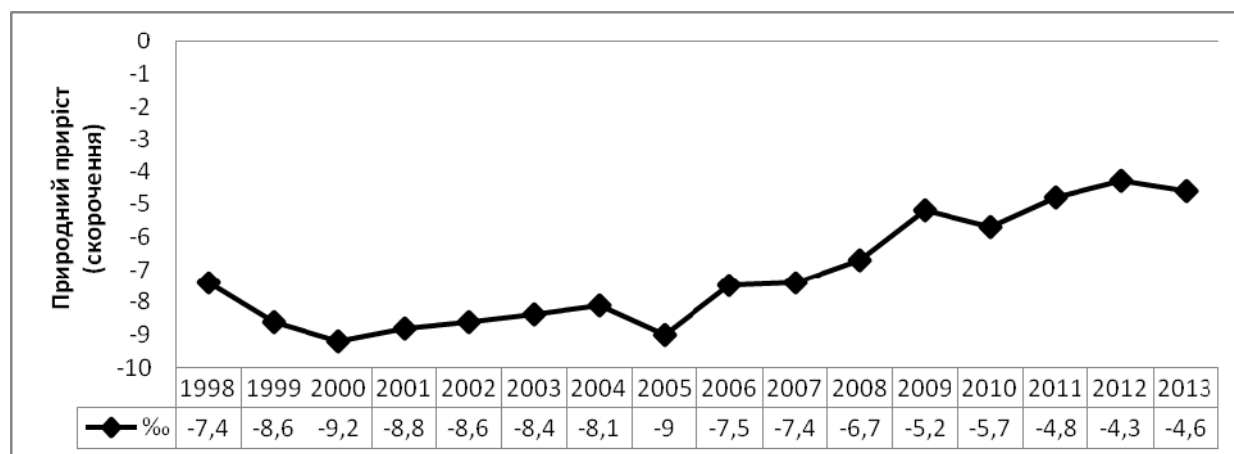


Рис. 2. Природний приріст (скорочення) по Дніпропетровському регіону

Слід зазначити, що чисельність міського населення порівняно з сільським зберігає таку ж тенденцію зменшення від Донецького (90,7% : 9,3%) до Львівського (60,9% : 39,1%) регіонів.

В останній чверті XX ст. та на початку XXI ст. в Україні різко скоротився природний приріст і країна отримала звужене відтворення населення (низький рівень народжуваності, значно вища смертність, від'ємний природний приріст).

Якщо розглянути динаміку зміни природного приросту (скорочення) по Дніпропетровському регіону, то можна відзначити максимальну різницю між кількістю народжених і померлих в 2005 році (-9,0‰).

Упродовж 2013р. чисельність населення області скоротилася на 15,3 тис. та за станом на 1 січня 2014р. становила 3292,4 тис. осіб. Основним чинником, який призвів до зменшення кількості жителів області, було природне скорочення населення – результат перевищення числа померлих над кількістю народжених. Усього у минулому році на Дніпропетровщині народилося 36,1 тис. немовлят, померло 51,1 тис. осіб.

Показник народжуваності зменшився з 11,2 до 10,9 народжених на 1000 жителів. У сільській місцевості народжуваність торік була вища, ніж у міських поселеннях, і склала 12,1‰ проти 10,7‰. Упродовж 2013р. в області було зареєстровано 409 пологів з двійнятами та 4 – з трійнятами.

На динаміку кількості народжених впливають як інтенсивність дітонароджування, так і структурні зміни у статеві-віковому складі населення.

Найбільш активною дітородною групою є жінки віком 25–29 років. Саме на них припадає майже третина загальної кількості народжених. Середній вік матерів, які народжували дитину торік, дорівнює 27,4 року, а жінок, що народили вперше – 24,8 року. Триває тенденція до зменшення питомої ваги перших народжених дітей та збільшення – других. Зокрема, у 2001р. частка первісток у загальній кількості народжених становила 64,3%, у 2013р. – 48,6%, других – відповідно 27,9% і 36,9%.

У 2013р. кількість померлих перевищила число народжених більше ніж на 40%. Структура загальної кількості померлих за причинами смерті в останні роки не змінилась. З кожних 100 випадків смертей 65 осіб померло від хвороб системи кровообігу, 15 – від новоутворень, 7 – від зовнішніх причин смерті. Кожен четвертий – особа у віці 16–59 років. Недостатній сумарний коефіцієнт народжуваності (середня кількість дітей, яких народжує жінка за весь дітородний період) – 1,5 народжених проти 2,1, необхідних для простого відтворення населення, призводить до невпинного скорочення питомої ваги дітей та молоді у складі населення і відповідного зростання частки осіб старшого віку.

Така динаміка зумовлена багатьма чинниками, найважливішими з яких є зниження рівня і якості життя людей у період економічної кризи, ускладнення екологічної ситуації після аварії на Чорнобильській АЕС в усіх регіонах країни і у Дніпропетровському зокрема, старіння населення, збільшення показників розлучень і зменшення показників укладання шлюбів. В останні роки одним із найголовніших чинників є масовий відтік молоді за межі країни, передусім міграція жінок.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Діти, жінки та сім'я в Україні: Стат. Збірник/ Державна служба статистики України. Київ, 2012. – 353 с.
3. Довбня С.Б., Гулик Т.В., Кербікова А.С. Регіональна економіка / Під редакцією д-ра екон. наук, проф. Довбні С.Б. – Д.: Баланс-Клуб, 2011. – 370 с.
4. Дорошенко Л.С. Демографія: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: МАУП, 2005.
5. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки [Текст] : монографія / [Лібанова Е. М., Макарова О. В., Курило І. О. та ін.] ; за ред. Е.М. Лібанової. - К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. - 320 с.
6. Населення України. Імперативи демографічного старіння. — К.: ВД «АДЕФ- Україна», 2014. — 288 с.
7. Пальян З. О. Демографічна статистика: Навч.- метод. посібник для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2003. - 132 с.
8. Прибиткова І. М. основи демографії: посібник для студентів гуманітарних та суспільних факультетів вищих навчальних закладах – К.: «Артек», 1995. – 256с.
9. Статистика: Підручник / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна та ін.; За наук. ред. д-ра екон. наук С. С. Герасименка. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2000. - 467 с.
10. Стеценко С.Г. Демографічна статистика: Підручник. – К.:Вища шк., 2005. – 415 с.

Kovalyova O.M.

candidate of economic Sciences, associate Professor
Sumy national agrarian University, Ukraine

THE STATE OF GARDENING INDUSTRY IS IN UKRAINE AND SUMY REGION

Ковальова О.М.

к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет, Україна

СТАН ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

In the article certain importance of industry of production of garden-stuffs and berries is for the economy of country. The state of industry of gardening of Ukraine and Sumy area is analysed. The indicated basic tasks to industry and directions of increase of efficiency of production and realization of garden-stuffs and berries are on a prospect.

Keywords: *economic efficiency, productivity, prime price, price, profit yield, level of profitability, gardening, garden-stuffs, berries.*

У статті визначена важливість галузі виробництва плодів та ягід для економіки країни. Проаналізовано стан галузі садівництва України та Сумської області. Вказані основні завдання галузі та напрями підвищення ефективності виробництва і реалізації плодів та ягід на перспективу.

Ключові слова: *економічна ефективність, урожайність, собівартість, ціна, виручка, рівень рентабельності, садівництво, плоди, ягоди.*

Галузь садівництва – важливий сектор національної економіки країни, метою якого є забезпечення потреб населення недорогою плодоягідною продукцією. Порівняно з іншими галузями, перед садівництвом постають більш складніші завдання, пов'язані з необхідністю не тільки виробляти продукцію, але і зберегти її в повному обсязі, переробити у високоякісні продукти харчування для людини. Отже, виробництво плодів і ягід має важливе економічне і соціальне значення [1].

Фрукти - незамінний продукт харчування. Вони сприяють профілактиці захворювань, мають лікувальні властивості. Живильні та дієтичні властивості плодів і ягід багато в чому визначаються їх хімічним складом. У плодах і ягодах розчинні сухі речовини представлені головним чином цукрами (фруктоза, глюкоза, сахароза), органічними кислотами, водорозчинними вітамінами (аскорбінова кислота, вітаміни груп В, Р та ін), дубильними і фарбувальними речовинами, пектинами, мінеральними солями.

Плоди та ягоди використовуються як в свіжому вигляді, так і в якості сировини для консервної, виноробної та інших галузей промисловості. Сучасні методи переробки і швидке заморожування дають можливість практично повністю зберегти поживну цінність продукції і продовжити період її споживання.

В Україні можна успішно вирощувати всі, без винятку, плодові і ягідні культури помірного клімату. З підвищенням матеріального добробуту населення змінюються загальні стандарти, в тому числі структура продовольчого кошика. Дослідження соціологів і дієтологів доводять, що за цих умов у структурі харчування зменшується частка споживання хліба, картоплі та цукру й, натомість, збільшується частка плодів, ягід і овочів. Це, поряд з доцільністю максимального використання наявного природно-економічного потенціалу для виробництва конкретних видів плодів і ягід, є орієнтиром розвитку промислового садівництва на перспективу. Так, протягом усього останнього десятиріччя в Україні відбувалося збільшення споживання овочів і фруктів як в цілому по країні, так і в розрахунку на одну людину. Це позитивна тенденція, яка стала можливою завдяки певному зростанню добробуту населення України. Незважаючи на постійне зростання цін на дані види товарів (особливо фрукти) відбувається заміщення цими корисними продуктами зайвого вживання висококалорійних круп і хлібних виробів, яке відзначалося в 90-і роки. Однак споживання овочів і фруктів все ще залишається недостатнім. Так, мінімальна фізіологічна норма

споживання плодів і ягід однією людиною – 61,32 кг/рік, науковообґрунтована норма – 90 кг / рік, а фактичне споживання в 2013 році складає – 55 кг, тобто менше навіть від мінімальної норми [3, с.57-58].

Згідно проведеного аналізу, експертами Всесвітньої організації охорони здоров'я встановлено, що здоров'я людини в основному залежить від харчування. Рациональне споживання харчових продуктів сприяє нормальному розвитку дітей, подовженню тривалості життя, підвищенню працездатності тощо. Значна кількість захворювань зростає саме через недоотримання людиною біологічно корисних речовин, таких як мікро- та макроелементи, вітаміни, пектинові речовини та ін. Провідним у даному напрямі є забезпечення населення свіжою продукцією впродовж року та виробництво високоякісної продукції дитячого харчування, такої як соки, пюре тощо. Особливого значення за сучасних умов набуває не лише отримання високоякісних плодів та ягід, а й їх зберігання та переробка із максимально можливим збереженням біологічно цінних речовин [2]. Таким чином, підвищення ефективності виробництва плодово-ягідної продукції є одним із важливих завдань розвитку аграрного сектору економіки України.

У період ринкової трансформації економічних відносин у сільському господарстві розв'язанню цієї проблеми не приділялося належної уваги. Незважаючи на сприятливі ґрунтово-кліматичні умови України, урожайність плодово-ягідних культур і прибутковість виробництва залишаються низькими. Скоротились обсяги закладання молодих насаджень, внесення добрив, захисту плодово-ягідних насаджень від шкідників і хвороб, уповільнився процес сортооновлення, що зумовило істотне зменшення обсягів виробництва плодово-ягідної продукції. Зростання цін на ресурси, що споживаються у виробництві, не супроводжувалося відповідною зміною цін на плоди та ягоди, що зумовило зниження прибутковості їх виробництва [4, с.57-59].

Згідно з оцінками FAO, потенціал врожайності сільського господарства України використано не більше ніж на 40 %, що свідчить про потенційні можливості розвитку сировинної бази для підприємств харчової промисловості, у тому числі – консервної.

Недовикористання потенціалу врожайності обумовлює низький рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств, що в свою чергу, робить неможливим фінансування розвитку, як за рахунок власних коштів, так і за рахунок залучення кредитів, ставки яких вище рентабельності сільського господарства.

Зменшення урожайності обумовило те, що виробництво плодів і ягід зменшилося на 4 % але при цьому значно зріс імпорту. Якщо в 2000 році співвідношення власного виробництва та імпорту становило 11:1, то в 2008 році – 1,5:1. Розрахунок рівня самозабезпеченості України плодами і ягодами показує, що відбувається постійне зростання залежності країни від імпорту при одночасному зменшенні площ вирощування. Слід також зазначити, що імпортовані овочі, плоди та ягоди не є ресурсами для підприємств плодоовочеконсервної промисловості [5, с.20].

Аналіз галузі садівництва України показав, що у загальній структурі сільськогосподарських культур України на плоди і ягоди припадає 15,8 % (2411,8 тис. т.), лідером є Вінницька область – 48,8%.

Експорт українських плодів і ягід, поки що, значно поступається імпорту і становить відповідно 239 тис. т. та 1163 тис. т., але Україна має усі можливості, особливо природні, значно підвищити і виробництво, і експорт плодово-ягідної продукції.

Якщо ж проводити міжнародні порівняння, то у світі у 2010 році було вироблено 609,2 млн. т. плодів, ягід і винограду. Частка України у загальносвітовому виробництві становить 0,4% (2,2 млн. т.), найбільшим виробником є Китай – 20% світового виробництва плодів і ягід (122,2 млн. т.), у Європі – Італія – 2,8% (16,9 млн. т.) [6].

Виробництво плодів та ягід на одну особу в Україні у 2011 році становило в середньому 52,6 кг (лідером серед регіонів є Вінницька область – 151 кг/особу), що на 39,5% менше від середньосвітового показника, проте на 8,7% вище, порівняно з 2010 роком.

Лідером світового виробництва плодів і ягід на одну особу є Іспанія – 327 кг/о, а найменші показники характерні для Фінляндії – 3 кг/о. та Швеції – 5 кг/о. [7].

Площа плодоягідних насаджень України в 2011 році, порівняно з 2010 роком, залишалась без змін і становила 254,9 тис. га. По Сумській області площа плодово-ягідних насаджень складає 3,5 тис. га. Урожайність плодів і ягід в середньому - 90 ц/га, що на 13,1% вище від показників 2010 року. Найвищу урожайність має Полтавська область (143,1 ц/га), найнижчу – Чернігівська область (36,8 ц/га). Урожайність плодів та ягід в Сумській області складає 47,3 ц/га, тобто не набагато більше від найнижчого показника. Якщо проводити міжнародні порівняння, то середньосвітовий показник урожайності плодів та ягід у 2011 році становив 109,6 ц/га, що лише на 17,8% перевищує показник України. Світовим лідером по врожайності є Нідерланди (310,1 ц/га), найнижчий показник у Фінляндії (24,4 ц/га). Зрозуміло, що наздогнати лідера нам буде складно, проте досягнути і перевищити середньосвітовий показник по врожайності в найближчі роки Україні під силу [7, 8]. В 2013 році урожайність плодів та ягід по Україні склала 103 ц/га, тобто майже досягла середньосвітового рівня.

Реалізація плодів та ягід України у 2011 році становила 230,1 тис. т., в тому числі в Сумській області було реалізовано 1,4 тис. т, що складає 0,6 % від загального обсягу по Україні. Низька питома вага пояснюється тим, що наша область не спеціалізується на виробництві плодів та ягід, хоча має сприятливі природно-кліматичні умови для цього. Середня ціна реалізації - 3175,9 грн./т., що на 23,8% дорожче порівняно з 2010 роком. Якщо характеризувати по регіонах, то найвища ціна у Волинській області - 8157 грн./т., а найнижча у Житомирській області – 270,3 грн./т. В Сумській області ціна реалізації плодів та ягід в 2011 році склала 3657,7 грн/т. Основними напрямками реалізації плодів та ягід в Україні є переробні підприємства та ринок, які відповідно реалізували 27,9 % і 20 % плодів та ягід від загального обсягу основних видів сільськогосподарської продукції. В Сумській області в 2011 році 57,6 % було реалізовано на ринку, 42,4 % - за іншими напрямками. Індекс цін на плоди та ягоди за усіма напрямками реалізації у 2011 році порівняно з 2010 роком зріс на 131,7%, по Сумській області він склав 117 % [7, 8, 9].

Загалом, від реалізації сільськогосподарської продукції, Україна у 2011 році отримала 19926,0 млн. грн. (на 36% більше від 2010 року), в тому числі 3,7% суми доходу становили плоди і ягоди. Рівень рентабельності аграрних підприємств по Україні в середньому 27 % (найвищий у Кіровоградській області – 42,9 %). Збитки отримала Закарпатська область – -0,6 млн. грн. (- 0,5%). [7, 8, 9]. По Сумській області рівень рентабельності в цілому по сільському господарству склав 11,0 %, а по плодам і ягодам – 24,1 %, в 2012 році він сягнув 25,9 %.

Таблиця 1

Ефективність виробництва плодів та ягід в Сумській області

Показники	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Площа, тис.га	25,5	22,6	8,4	4,1	3,6	3,7	3,5	3,5	3,5
В т.ч в плодоносному віці	22,9	20,7	8,1	3,6	3,1	3,3	3,2	3,2	3,2
Урожайність, ц/га	16,4	3,7	5,8	23,7	30,2	41,6	47,3	43,4	50,1
Валовий збір, тис.т	38,3	7,7	4,7	8,7	9,5	13,7	15,1	13,9	16,0
Виробництво плодів та ягід на 1 особу, кг	26,8	5,5	3,6	7,1	8,0	11,7	13,0	12,1	14,0
Собівартість виробництва 1ц, грн	24,42 крб	716 тис.крб	26,83	29,45	116,74	159,19	210,69	106,55	н.д.
Ціна реалізації 1 ц, грн	н.д.	н.д.	32,6	77,1	295,5	309,4	365,8	316,4	264,6
Рівень рентабельності,%	16,6	105,9	37,8	105,6	69,7	20,3	24,1	25,9	н.д.

Розраховано за даними [8]

Серед усіх сільськогосподарських культур України індекс виробництва плодів та ягід 2011 року у порівнянні з 2010 роком був найнижчим і становив 108,6 % [7, 8, 9].

Розглянемо далі більш детально ефективність виробництва плодів та ягід безпосередньо в Сумській області (табл.1). Плоди та ягоди не є основним видом продукції, на якому спеціалізується наша аграрна область, хоча цей вид продукції є рентабельним, оскільки має підвищений попит в сприятливі моменти кон'юнктури ринку, також наша область має сприятливі природно-кліматичні умови для виробництва плодів та ягід.

Дані табл. 1 свідчать, що за останні 5 років площа насаджень в Сумській області залишалася майже незмінною і склала в 2013 році 3,5 тис. га. Однак, вона значно скоротилася порівняно з 1990 роком, в якому складала 25,5 тис. га. Причиною є загальноекономічні кризові тенденції в країні, відсутність інвестицій в галузь садівництва через нестачу власних фінансових ресурсів, дорожнечу позикових коштів та відсутність дієвих механізмів щодо регулювання аграрної галузі в цілому та галузі садівництва зокрема.

Урожайність плодів та ягід різко скоротилася в 1995 році, що пов'язано з кризовими явищами 90-х років, але починаючи з 2005 року, вона знову значно зросла і досягла свого максимуму в 2013 році – 50,1 ц/га, що є більшим навіть від до кризового рівня 1990 року майже на 34 ц/га. Збільшення урожайності спричинило й збільшення валових зборів за останнє десятиліття, однак рівня 1990 року валовий збір в 2013 році не досяг, оскільки значно скоротилася площа. Позитивним за останнє десятиріччя є й збільшення виробництва плодів та ягід в розрахунку на одну особу до 14 кг/особу в 2013 році, хоча воно все ще менше, ніж в 1990 році і набагато менше від показника мінімальної фізіологічної норми споживання плодів та ягід на особу, яка складає 61 кг/особу.

Собівартість та ціна 1 центнеру коливалися по роках, але в цілому простежується тенденція до збільшення обох показників, що пов'язано із зростанням витрат на виробництво продукції. Рівень рентабельності в 2013 році склав 25,9 %, що є більшим навіть від рівня цього показника 1990 року. Також рівень рентабельності виробництва плодів та ягід в 2013 році майже досяг рівня рентабельності в цілому по Україні, який складав 28%.

Позитивним є те, що виробництво плодів та ягід навіть в кризові 90-ті роки завжди залишалося прибутковим. Таким чином, виробництво плодів та ягід в Україні в цілому та Сумській області зокрема є ефективним, але необхідно й надалі знаходити напрями подальшого підвищення ефективності виробництва плодів та ягід.

Для досягнення вказаної мети в Україні Міністерством аграрної політики та продовольства України розроблена Галузева програма «Плоди та ягоди України – 2017» [2], головною метою якої є:

- подальше збільшення виробництва плодів і ягід;
- насичення внутрішнього продовольчого ринку конкурентоспроможними продуктами та розширення їх експорту, щоб створити можливості до 2025 року повністю забезпечити потреби населення у цих продуктах за фізіологічними нормами;
- забезпечення розширеного відтворення виробництва головним чином за рахунок самофінансування галузі;
- розширення виробництва екологічно чистої продукції шляхом переходу від індустріально-хімічних методів ведення господарства до біологічних;
- інтенсивне господарювання шляхом удосконалення технологій і організації виробництва на основі використання досягнень науки й передового досвіду;
- впровадження сучасних ефективних технологій зберігання плодів та ягід;
- забезпечення переробних підприємств, особливо у напрямку виробництва продуктів дитячого харчування, достатньою кількістю екологічно чистої плодоягідної продукції;
- відновлення експортного потенціалу країни та зменшення імпорту низькоякісної продукції шляхом виробництва традиційної для України продукції (сушка, чорнослив, цукати, конфітюри тощо).

Програмою передбачається до 2015 року виробити 53 кг плодів і ягід на одну людину в рік, що складе 67% від науково обґрунтованої норми споживання і створить підґрунтя для виробництва у 2020 році 79 кг фруктів, повністю забезпечивши потреби населення, а у 2025 році – близько 93 кг на одну людину в рік; створити умови для експорту продукції.

Вирішення поставлених завдань має здійснюватись за такими напрямками:

- вивчення ринку, ступеня конкуренції на ньому;
- вивчення реальних і потенційних покупців, ефективності каналів реалізації, способів стимулювання збуту, цінової політики;
- виявлення незадоволених потреб, додаткового попиту, прогнозування товарної структури плодоягідного ринку, ринкової кон'юнктури;
- ступінь розвитку кооперації виробництва, зберігання, переробки та реалізації плодів і ягід;
- розвиток інфраструктури плодоовочевого ринку;
- ефективність державного регулювання виробництва і збуту плодоягідної продукції.

Таким чином, реалізація Програми та врахування вказаних напрямів дозволить вітчизняним підприємствам підвищити ефективність виробництва плодів та ягід, що в цілому спричинить позитивний вплив на економіку країни.

Литература:

1. Шута Н. В. Організаційно – економічні чинники формування національного ринку плодів / Н. В. Шута // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2013/Economics/12_131089.doc.htm
2. Галузева програма «Плоди і ягоди України - 2017» / Міністерство аграрної політики та продовольства України / [Електронний ресурс]: eurowine.com.ua/node
3. Волков О.І., Денисенко М.П. Шляхи покращення ситуації в садівництві // Економіка АПК – 2004 – №9 – с. 57-60
4. Лебеза Д. Г. Ефективність виробництва плодово-ягідної продукції у Південному Степу України: Дис... кандидата екон. наук : 08.07.02 / Лебеза Дар'я Георгіївна. – К., 2005. – 186 с.
5. Войтенко О. О. Проблеми забезпечення підприємств плодоовочеконсервної галузі сировиною / О. О. Войтенко // Економіка АПК. – 2006. – №7.- с.19-21
6. Статистичний збірник «Рослинництво України у 2012 році» / [Електронний ресурс] : Режим доступу: sumy.ukrstat.gov.ua
7. Статистичний збірник «Україна у цифрах у 2012 році» / Державний комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – Київ, 2013. – 250 с.
8. Статистичний щорічник Сумської області за 2012 рік / Головне управління статистики у Сумській області; за ред. Олехнович Л.І. – Суми, 2013. – 585 с.
9. Статистичні збірники «Сільське господарство України» за 2011, 2012 роки рік / Держкомстат України; за ред. Н.С. Власенко. – Київ, 2012. – 386 с.

Kolodinsky S.B.

associate professor

Babiy O.N.

associate professor

Odessa national economic university, Ukraine

RESTRUCTURING OF REGIONAL ECONOMY ON THE BASIS OF FORMING OF INNOVATIVE STRUCTURES

Колодинський С.Б.

к.е.н., доцент

Бабій О.М.

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет, Україна

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУР

В статті розглядаються процеси формування регіональної інноваційної системи, яка змінюється та приймає форми в відповідності зі складною композицією інноваційних підприємницьких структур. Під реструктуризацією розуміють процес зміни складної концентрації підприємницьких структур за ознакою інноваційної спрямованості в розвитку регіональної економіки.

Ключові слова: *регіональна інноваційна система, реструктуризація, інноваційні структури.*

The processes of forming of the regional innovative system which mutates and adopts contours in accordance with difficult composition of innovative enterprise structures are examined in the article. Under restructuring the process of change of the folded concentration of enterprise structures on the sign of innovative orientation in development of regional economy is understood.

Keywords: regional innovative system, restructuring, innovative structures

Національні інтереси України вимагають негайних та ефективних заходів, спрямованих на збереження її науково-технологічного потенціалу, забезпечення ефективного використання інноваційного менеджменту для подолання кризових явищ у економічному та соціальному розвитку.

Сьогодні в Україні поступово зникає стартовий науково-технічний потенціал, як на думку вітчизняних вчених головною причиною поступового затухання економічних перетворень, зниження темпів приросту валового внутрішнього продукту стає не тільки світова економічна криза, що торкнулася економік усіх країн світу, а першу чергу, науково-технічний застій у продуктивних сферах економіки, скорочення обсягів виробництва, зменшення кількості робочих місць, масова еміграція населення, і як наслідок, втрата Україною достойного місця серед країн, що просуваються по шляху ринкових реформ і лідирують за обсягами науково-технічних розробок. Одною з головних причин вважається відсутність сучасного інноваційного менеджменту, який в умовах підвищення інтеграційної ролі регіональних економіки, посилення важелів регіонального саморозвитку, повинен бути спрямований на збільшення інновацій в ключових сферах виробництва. В статті пропонується сформувати таку модель організації регіональної інноваційної системи, що має функціонувати в умовах децентралізації регіональних структур економіки країни та посилення їх самостійності.

Світовий досвід розвитку економік промислово-розвинутих країн показує, що важливим напрямком структурних зрушень передусім у виробничій сфері є структурна перебудова, суттєва зміна співвідношення між добувними і обробними галузями, рішучий перехід до зростання інтелектуальних, наукомістких галузей, ресурсозаощаджуваних та енергозберігаючих високоефективних сучасних технологій, використання досягнень науки та техніки. Для цього необхідно організаційну структуру інноваційного менеджменту поставити у відповідність до тих процесів, що протікають у виробничих сферах, досягти ідентичності та синхронності дій всіх структурних елементів соціально-економічної системи країни.

Управління здійснюється шляхом впливу на визначені фактори структурних схем, тобто на властивості та елементи об'єкта управління в цілому, властивості всіх складових елементів системи, їх зв'язки з іншими елементами даної системи, а також зв'язки об'єкта управління із зовнішнім середовищем. Сам процес впливу на ті чи інші фактори управління відноситься до складної сукупності інструментів - методів управління та ресурсів управління. Разом із тим, здатність регіональних інноваційних структур відтворюватися, акумулювати та ефективно використовувати свої ресурси є такою категорією, яку можна віднести до факторів управління. Так як об'єкт управління інноваціями володіє якостями цілісності, зміна стану того чи іншого фактору під впливом управляючої дії, що призводить до зміни стану самого об'єкта управління – інновації, як в цілому, так і окремих її складових частин. Для спрощення процедури прийняття рішень в процесі управління інноваціями, необхідно розчленити об'єкт управління на його структурні складові, але при умові не порушувати внутрішніх діалектичних зв'язків між його складовими елементами [1, с.7-8].

Виходячи з вище сказаного, всяку регіональну науково-технічну виробничу систему можна представити як складну сукупність елементів, що здатна розчинятися на декілька менш складних об'єктів:

- об'єкти науково-технічного рівня виробничого процесу, підвищення рівня ефективності яких є метою державного управління, що досягається за допомогою впровадження науково-технічних нововведень;

- об'єкти та процеси науково-технічного розвитку, що реалізують цілі інноваційного розвитку, які виступають у вигляді сукупності взаємозв'язаних інноваційних полів, що інтегровані в регіональний простір;
- об'єкти виробничої системи регіону, стан яких змінюється в результаті науково-технічного розвитку, які формують динамічну та цілісну регіональну структуру;
- структурні елементи або підсистеми більш нижчого порядку, тобто субпідрядні об'єкти нижчого порядку.

Оскільки об'єкт регіонального управління представляє собою складну сукупність соціально-економічних та науково-технічних відносин, які створюють цілісну систему, для формування такого ж цілісного механізму управління такою системою необхідно виявляти не окремі фактори впливу, а всю комплексну систему факторів управління системою, різних за своїм походженням і складом інструментів. Склад і структура системи управління визначається на основі наступних принципів:

- системна множина факторів управління є образом об'єкту управління і його зовнішнього середовища;
- система факторів управління має зовнішню, внутрішню та ієрархічну структури: зовнішня структура відбиває взаємозв'язки внутрішніх та зовнішніх факторів, внутрішня структура відображає взаємозв'язки внутрішніх факторів між собою, ієрархічна структура – співвідпорядкованість усіх факторів;
- значимість факторів управління визначається цілями управління: для досягнення певної мети існує цілий ряд пріоритетних факторів. Такий підхід дозволяє використовувати для виявлення складу і структури системи факторів апарат логічного структурного аналізу систем, правила його побудови та висвітлення джерел активного впливу на системи [2, с.5-7].

Необхідність активного інтеграційного поєднання факторів управління інноваціями в складну систему і активні форми їх менеджменту підтверджується дослідженнями та накопиченим досвідом світового менеджменту. Багато світових, в першу чергу, американських компаній на протязі тривалого часу становлення інноваційних систем, виходу на ринки інноваційних продуктів, не отримували високої віддачі від чисельної кількості інноваційних розробок, які були вкладені у оснащення, оновлення та автоматизацію інноваційних процесів. Такий стан речей пояснювався низькою зацікавленістю працівників в результатах їх праці, слабкою продуктивністю праці, яка на протязі тривалого часу не зростала, а працівники виконували традиційні технологічні процеси на новому обладнанні. Було запропоновано підняти продуктивність праці за рахунок нової її організації, нових форм менеджменту, наприклад, система Тейлора, що дало кращі наслідки в наступні часи. Існує кілька моментів, що пояснюють таку ситуацію:

По-перше – направлення інновацій у виробничі системи із низькою ефективністю: коли організація виробництва знаходиться на низькому рівні, якість продукції низька, персонал не володіє достатньо високим рівнем кваліфікації і не несе відповідальності за виконану роботу, то навіть саме сучасне обладнання не забезпечить росту продуктивності праці та її ефективності.

По-друге – інновації, направлені у погано організоване виробництво не дають очікуваних результатів в силу створення декомпонентних умов їх співіснування і співставлення. Тільки після раціоналізації операцій усередині самої системи можна очікувати їх композиційного взаємного зв'язування.

По-третє – інновації направляються як правило на втілення у виробництво праці та ресурсозберігаючих технологій, на скорочення витрат робочої сили, в той час як більш високу вагу мають безпосередньо матеріало- та ресурсозберігаючі технології при ефективній системі управління на базі комп'ютерної технології.

По-четверте – складне та гнучке виробниче обладнання використовується у свої більшості не за призначенням, а іноді там де можна задіяти менш коштовне та цінне устаткування [3,с.2-5].

Вказані доводи підтверджують думку про необхідність формування системи факторів управління науково-технічним розвитком виробництва та утворення ряду кращих, більш передбачуваних факторів, що узгодяться з визначеними цілями управління, тобто необхідно наряду з інноваціями формувати раціональні форми інноваційного менеджменту.

Нами пропонується розгорнути на регіональному рівні процес інноваційних перетворень за моделлю, яку можна представити як систему реструктуризації підприємницьких структур на інноваційних засадах, яка у відповідності із моделлю створення нової регіональної інноваційної системи пройде у три етапи.

На першому етапі створення регіональної інноваційної системи формується ядро інноваційної системи регіону, яке буде створене за рахунок існуючої в системі сукупності науково-дослідних та дослідно-конструкторських інститутів, науково-дослідних лабораторій, вищих навчальних закладів та інших державних та недержавних науково-дослідних структур, які активно займаються пошуковими роботами і інноваційними розробками. Навколо ядра буде сформована мала сфера насиченості нововведеннями, яку можна охарактеризувати як сукупність інноваційних розробок, що потребують залучення до виробничої сфери.

На другому етапі формування регіональної інноваційної системи відбувається визначення полів інноваційних пріоритетів. На схемі вони окреслені заштрихованими еліпсами. Саме в цих полях інноваційних пріоритетів будуть концентруватися найбільш важливі для регіональної економіки інноваційні ресурси, кращі інтелектуальні ресурси, сукупність матеріально-технічних та фінансових ресурсів, які у свої єдності призведуть до виникнення синергетичного ефекту, націленого на перехід на новий інноваційний життєвий цикл свого розвитку не тільки окремих складових частин регіональної економіки, але і всієї її сукупності, в тому числі і соціально-економічної сфери.

На третьому етапі розвитку регіональної інноваційної системи здійснюється безпосереднє формування великої сфери насиченості нововведеннями, тобто випуск всієї сукупності інноваційних продуктів, яка еквівалентна системі потреб в даний час і при даних обставинах існування регіональної економіки. Комплексний взаємозв'язок усіх складових інноваційної системи регіональної економіки буде сприяти підвищенню її конкурентоспроможності та виходу на світові ринки.

Таким чином, необхідно розробити комплексну та взаємозв'язану систему дій, які повинні складати взаємозалежні етапи і в кінцевому випадку вилитися в цілісну інноваційну політику регіону, що дозволить створити та реалізувати таку структуровану регіональну інноваційну систему, в якій високотехнологічні елементи набудуть цільового та направленого динамічного розвитку, спрямованого на виробництво новітніх наукомістких продуктів.

З урахуванням значного впливу науки та всього сучасного науково-технічного прогресу на сучасні економічні процеси в регіоні, слід розробляти та втілювати в практику господарювання регіонів новітні стратегії економічного розвитку, особливо такі стратегії, що досить поширені в практиці іноземних суб'єктів господарювання, і особливо регіонів та окремих територій, що стають зонами пріоритетного розвитку. Виділяють в першу чергу, стратегію активної реакції на інноваційні зрушення, яка тісно пов'язана з динамічними процесами в усіх сферах регіональної економіки і ґрунтуються на широкому застосуванні високих технологій. При формуванні стратегії інноваційного розвитку регіонів на перспективу та тактики дій, спрямованих на її досягнення, слід особливу увагу приділяти невизначеності та непередбачуваності інноваційних перетворень в виробничій сфері, викликаних стрімким розвитком новітніх технологій.

Найважливішою умовою реструктуризації на засадах запровадження стратегії активної реакції на інновації є створення довгострокових конкурентних переваг за

допомогою постійної модернізації виробництва на основі залучення новітніх технологій. Для збереження конкурентних переваг потрібно постійно знаходити та втягувати у сферу виробництва нові зразки продукції, нові технології, нові форми організації праці, нові форми просування товарів на ринки збуту, на основі яких створювати нові конкурентні переваги регіонів та суб'єктів регіонального розвитку і з такою швидкістю, з якою б конкуренти не змогли б копіювати наявні інновації та втілювати їх у своє виробництво. Тобто треба постійно відтворювати процес залучення, впровадження та використання інновацій, які дадуть у довгостроковому плані конкурентні переваги на ринках новітніх товарів та послуг [4,с.3-4].

Нами пропонується модель реструктуризації регіональної економіки, яка умовно відбиває процес використання інновацій у довгостроковому і короткостроковому планах і може слугувати орієнтиром для розробки регіональної інноваційної системи.

Пропонована модель представляє послідовність тактичних дій, направлених на використання інновацій в регіональній економіці. Ми виходили з того, що вже існують засади певного інноваційного середовища, тобто сформоване відповідно до нашої попередньої системи, ядро інноваційної системи регіону, яке представлене у вигляді сфери і в сучасних умовах задовольняє внутрішні потреби виробництва і дозволяє підтримувати його відповідно до вимог сьогоденного ринку. Однак таке становище не може бути постійним та стабільним, тому що інноваційні ресурси, які вдалося зберегти та підтримувати за умов перехідного періоду, невдовзі вже стали морально застарілими і не відповідають умовам науково-технічного розвитку регіонів. Тому головним завданням стає продукування, пошук та залучення до сфери виробництва якісно нових інновацій, здатних просунути регіональну економіку до більших технологічних процесів та технічних змін, що дозволять не тільки зберегти, але навіть і збільшити конкурентні переваги регіону на світових ринках [4,с.7-9].

Проаналізувавши всі можливі шляхи розвитку інноваційної системи, ми з'ясували, що сучасна модель реструктуризації повинна перетворювати зміни зовнішнього оточення підприємств в їх стратегічні та тактичні переваги. Така характеристика відбиває сутність інноваційних змін на підприємствах, які набувають рис гнучкої адекватності в реальній дійсності [4,с.5-6].

Можливості реалізації новітніх технічних та технологічних перетворень, несуть у собі зміни внутрішнього середовища, а такі власні зміни повинні бути адекватними змінам зовнішнім, тобто адекватність внутрішнього та зовнішнього середовища іманентна по суті тільки при умові достатньої гнучкості стратегічних видозмін при їх стабільності.

Критеріям ефективності реструктуризації на засадах втілення стратегії активної реакції на інновації підприємницьких структур регіону, повинні відповідати та бути орієнтованими на тактичні зміни виробничих структур. Такі тактико-технічні перетворення підприємств повинні бути відповідними за змістом, синхронними за часом і за всіма іншими параметрами адекватними змінам зовнішнього середовища. Вони не є альтернативними, за своєю направленістю і стають взаємодоповнюючими та підсилюючими [5,с.5-7]. Ефективна інноваційна стратегія підприємницьких структур – це сукупність унікальних та послідовних операцій, які повинні бути обов'язково органічно цілісними та виражати змістовний синтез характеристик направлених дій.

Аналіз зовнішнього середовища повинен враховувати зміни в технологіях, суміжних виробництвах, для того щоб швидко реагувати на вплив науково-технічного прогресу. Необхідно постійно мати на увазі, що поява нових за властивостями товарів у конкурентів нерозривно пов'язана з інноваціями виробництва на базі модернізованої нової техніки або технології, тому визначальним стає не тільки відстеження появи нової технології у конкурента, але і її передбачення. Сьогодні особлива увага приділяється ще одним, досить важливим характеристикам – екологічній чистоті та безвідходності технологій, енергетично заощаджуваним та ресурсозберігаючим методам виробництва товарів та послуг і сучасна стратегія активної реакції на інновації не повинна порушувати

екологічний баланс, що існує в природі, не повинна невинувато залучати у сферу виробництва обмежені природні ресурси, які є багато в чому не відтворюваними. Тільки глибока внутрішня гармонія із оточуючим підприємство зовнішнім природним середовищем є гарантом успіху реалізації стратегічних планів у перспективі. Значення такої характеристики рік від року зростає і можливо скоро стане головною вимогою стратегії розвитку любого підприємства, а інновації тільки тоді будуть застосовуватися, коли вони стануть перманентними природному середовищу.

Таким чином, запропонована модель стратегія активної реакції на інновації має ряд певних рис і передбачає:

1. Систематичне оновлення технологічної бази підприємницьких структур регіону на основі конвеєрного впровадження новітніх розробок та нововведень, здатних забезпечити стрімкий ріст економічного потенціалу регіону.
2. Розгортання повномасштабної НДДКР з метою розробки та створення нових видів наукоємних продуктів та форвард-технологій за умов інтелектуалізації праці виробників і заохоченням раціоналізаторів та винахідників, озброєних сучасним знанням та досягненнями науки у сфері високих технологій.
3. Розбудову нової організаційної та виробничої структури підприємницьких підрозділів відповідно до світових стандартів інноваційного менеджменту, що забезпечать виробництво високоякісного наукоємного продукту.

Література:

1. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. – Київ.; Либідь, 2006. – 480с.
2. Синиця Т. В. Інноваційна економіка – стратегічний напрям розвитку України. Режим доступу: www.rusnauka.com/1_NIO_2008/Economics/24576.doc.htm
3. Плетняков В.А. Использование потенциала систем оперативного анализа данных для интенсификации процесса диффузии инноваций. Режим доступу: <http://www.creativeconomy.ru/journals/inec/archive/26930/>
4. Осипов В.М., Грезіна А.М. Інноваційні фактори розвитку регіону: проблеми та перспективи. Режим доступу: www.economics.opu.ua/files/archive/2011/No1/165-169.pdf
5. Сакун О.С. Основні напрямки розвитку локальних інноваційних центрів України в контексті національної стратегії. Режим доступу: www.lef.lviv.ua/files/archive/2013/10_1_2013.pdf

Kulbaka O.,

postgraduate student

Dnieper State Academy of Engineering and Architecture

LAND RESOURCES ROLE IN THE FORMATION PROCESS OF ECONOMIC INCENTIVES OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMICS

Кульбака О.,

здобувач

ВДНЗ Придніпровської державної академії будівництва і архітектури

РОЛЬ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ СТИМУЛІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Methodological principles of land resources role in the formation process of economic incentives of the development of regional economics are proved in the article. Using of land resources as bank assets in order to form extended credit investment funds and increasing of the banking system stability are proposed. Necessity to join property rights on land resources, including land and its mineral resources in order to increase their efficiency is highlighted. Special attention is paid to the efficient usage of power land resources at the regional level.

Key words: *land management, regional economics, venture financing, energy supply, shale gas, thermal energy, budget.*

В період здійснення земельної реформи, формуванням багатуукладної економіки на базі різних форм власності на землю, переходом до ринкових відносин і одночасно розв'язанням екологічних проблем, управління

земельними ресурсами в умовах ринку розглядається як цілеспрямований процес оперативного аналізу стану земельних ресурсів та розробка необхідних ефективних управлінських рішень, повна і своєчасна їх реалізація з метою досягнення максимально економічного ефекту за прийнятних екологічних показників.

В статті обґрунтовуються методологічні засади щодо ролі земельних ресурсів у формуванні економічних стимулів розвитку регіональної економіки. Пропонується залучення земельних ресурсів в якості банківських активів з метою формування розширених кредитних інвестиційних фондів та підвищення стабільності банківської системи країни. Підкреслена необхідність об'єднання прав власності на земельний ресурс, що включає в себе землю та її надра з метою підвищення ефективності їх використання. Особлива увага звернута на ефективне використання енергетичних земельних ресурсів на регіональному рівні.

Ключові слова: управління земельними ресурсами, регіональна економіка, венчурне фінансування, енергоресурси, сланцевий газ, термоградієнтна енергія, бюджет.

Постановка проблеми. При радикальних економічних перетвореннях у сільському господарстві України, пов'язаних із здійсненням земельної реформи, формуванням багатоукладної економіки на базі різних форм власності на землю, переходом до ринкових відносин і одночасно – розв'язанням екологічних проблем, управління земельними ресурсами в умовах ринку являє собою цілеспрямований процес оперативного аналізу стану земельних ресурсів та розробка необхідних ефективних управлінських рішень, повна і своєчасна їх реалізація з метою досягнення максимально економічного ефекту за прийнятних екологічних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти управління земельними ресурсами в умовах ринку досліджувалися багатьма українськими вченими, зокрема, в працях Д. Бабміндри, І. Бистрякова, В. Будзяка, В. Горлачука, Д. Добряка, М. Калінчика, В. Кривова, А. Мартина, Л. Новаковського, П. Руснака, І. Семенчук, А. Сохнича, А. Третяка, М. Федорова, М. Хвесика, Є. Хлобистова та інших.

Все ж залишається низка питань, пов'язаних із управлінням земельними ресурсами, зокрема, їх ролі у формуванні економічних стимулів розвитку регіональної економіки [1-11].

Постановка проблеми. Метою статті є обґрунтування методологічних засад підходів щодо ролі земельних ресурсів у формуванні економічних стимулів розвитку регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу. Економіка України вже більше 10 років знаходиться у вкрай складному стані, а останній рік стабільно у переддефолтному. Загальнодержавний борг досяг у 2014 році загрозливої цифри у 960 млрд гривень. Причин такої ситуації є достатньо багато [7-10], але важливо виділити головні, які і призвели до розбалансування економіки, втрати значної частини золотовалютних запасів, а головне перспектив на покращення матеріального благополуччя українського населення.

Головною причиною розбалансування економіки країни став її об'єктивно обумовлений новим самостійним цивілізаційним вибором вихід із політичного союзу СРСР. Це відповідно призвело до переходу економіки України на автономне функціонування в межах колишньої республіки на засадах вільного ринку товарів та послуг. Дуже важливим наслідком розпаду величезної економічної імперії стала одномоментна втрата централізованого московського управління всіма галузями економіки самостійних республік. Це з часом призвело до втрати міжреспубліканських ринків збуту виробленої продукції через відсутність скоординованого перспективного планування. Необхідно зважити також на те, що структура виробництва в СРСР була надто перевантажена дублюванням процедури прийняття управлінських рішень, низьким фаховим рівнем спеціалістів міністерських структур, підібраних за партійно-квотним принципом. Наспіх створені державні структури із середніх республіканських ланок, які мали бути спрямовані на консолідацію виробничого потенціалу, почали відкрито займатись розрекламованим роздержавленням підприємств, а насправді практично безоплатною приватизацією найбільш прибуткових галузей економіки. Починаючи з цього періоду переоснащенням чи модернізацією виробництва майже ніхто професійно не займався. Аналізувати ефективність приватизованого майна не було часу та й не було фахівців здатних це зробити в нових псевдоринкових умовах. Економічна наука ери «розвинутого соціалізму» знаходилась в лабетах комуно-більшевистських догм про

всесвітню рівність доступу всього населення до виробничого ресурсу та відповідно рівності всіх на свою частку при розподілі спільно виробленого загального об'єму матеріальних благ. Тому питання в якому напрямі іде економіка країни залишилось поза увагою керівництва держави та суспільства, і як наслідок, наступив період хаотичного накопичення капіталів при повному ігноруванні інтересів держави та суспільства.

Другою важливою складовою деградації економіки став колапс державної фінансово-кредитної системи. Весь золотовалютний запас республіки дивним чином, очевидно не без залучення корупційних механізмів, був залишений у Російській Федерації. Це пізніше призвело до значного подорожчання наданих Україні міжнародними фінансовими організаціями кредитних ресурсів, що негативно відобразилось на конкурентноспроможності вітчизняної продукції. Окрім цього всі валютні запаси теж залишились у Росії, що призвело до небаченої за темпами інфляції. Повне розбалансування системи фінансів викликало фактичне банкрутство системоутворюючих банків, одним з яких був банк «Україна». Підприємства майже миттєво втратили свої банківські резерви і не мали ні найменшої можливості врятувати ситуацію. Великі підприємства почали розпадатись на більш дрібні з надією зберегти виробництво та трудові ресурси, що було принциповою помилкою. Відсутність ринків збуту виробленої продукції швидкими темпами знизило фінансову стійкість підприємств і це об'єктивно вимагало необхідності різкого скорочення витрат на заробітну плату, фактично безробітного персоналу. Але постсоціалістичні уявлення у керівництва молодой держави про роль робочої сили у виробництві не були тісно пов'язані із ефективністю господарювання. Такий економічний популізм закономірно призвів до значного зниження заробітних плат на фоні галопуючої інфляції, результатом чого стало звільнення значної частини найбільш кваліфікованих працівників. Підприємства різко втратили інтелектуальну складову виробничого ланцюга без перспектив на відновлення. Залишені без ринків збуту, фінансового ресурсу, та кваліфікованої робочої сили підприємства почали просто зупиняти свою роботу відправляючи працівників у довгострокові відпустки з невикладеними боргами по заробітній платі. Національна валюта стала скоріше допоміжним платіжним засобом до долара США, який став головним стабільним платіжним засобом країни, від чого вся економіка дуже багато втратила і втрачає по сьогоднішній день.

Третім визначальним чинником розвалу економіки стало захоплення економічних, а пізніше і політичних важелів управління країною з метою переформатування законодавчої бази таким чином, щоб у законний спосіб користуватись державним бюджетом з метою отримання значних коштів через продекларовану підтримку вітчизняного виробника, а насправді своїх практично збанкрутілих підприємств. Нові власники викупивши державні посади та створивши додатково в 3 рази більше посад із розширеними повноваженнями, розпочали, створивши Фонд Держмайна, продаж у свої руки за демпінговими цінами народної власності. Причому приватизація проводилась в основному за кошти Держбюджету при активному сприянні Національного банку. В країні сталася своєрідна кримінально-економічна революція: замість радикальної модернізації економіки країни, або масового банкрутства підприємств, який завжди був стимулом до оновлення виробничих потужностей, економіка пішла по новому кримінально корупційному шляху. Населення поставили на межу виживання заради функціонування малоефективної постсоціалістичної структури виробництва, яка потребувала все більше державних коштів, які потім в результаті фінансових маніпуляцій поповнювали банківські рахунки фізичних осіб за кордоном. Ці кошти вже ніколи не повертались до української банківської системи і це у свою чергу створювало дефіцит банківських резервів, який покривався через систему міжбанківських запозичень. В таких умовах відсоткова ставка за кредитами піднялась до 35–40 %, тому промисловість та сільське господарство з тривалим виробничим циклом були фактично відрізані від можливості кредитуватись у законний спосіб. Підприємства фактично перетворились у порохотяги народних грошей з Держбюджету, фантастичними темпами збагачуючи олігархічні структури країни. Цілі галузі, окрім торгівлі, включились в цей

кримінальний ланцюг: Нафтогаз, Вуглепром, Укрзалізниця, Автопром, Автодор, Авіапром – це багаторічні лідери по розкраданню коштів у особливо великих розмірах. Класична економіка із справедливими законами, об'єктивним ринком та чесною конкуренцією практично перестала існувати. Суди, прокуратура та силові органи масово зайнялися шантажем, захватами підприємств та рейдерством. Економіка потребувала вирішення нагальних проблем бізнесу незаангажованими держструктурами, але через нездатність і небажання втручатись у питання їх вирішення цю функцію до сьогоднішнього дня виконують кримінальні структури за допомогою відповідних методів. Малий і середній бізнес обкладений величезним оброком силових структур та податкових органів постійно скорочується і кількісно і якісно. У всіх країнах невеликий бізнес домінує в системі зайнятості населення і тому з України виїхало в пошуках роботи за кордон біля 5,5–7,2 млн. працездатного населення, а в країні залишилися в основному чиновники, пенсіонери і діти. Від наших «заробітчани» в казну держави офіційно надходить вкрай мало коштів, але вони, завозячи нелегально в Україну зароблену валюту, стали хронічним генератором необлікованих валютних коштів на фінансовому ринку країни, що в свою чергу і підтримує корупцію на всіх рівнях. Така ситуація призводить до повного провалу всіх економічних реформ.

Четвертою причиною прогнозованого дефолту економіки є неконтрольована політика зовнішніх валютних запозичень, в першу чергу від МВФ та Світового банку. Кредити брались і беруться зараз не на розвиток виробництва, а на погашення прострочених платежів по вже взятим раніше зовнішнім запозиченням, країна ледве справляється з виплатою відсотків і то частково за рахунок перекредитування, а вже найближчим часом потрібно буде повертати і основу кредитів. Кредитний рівень країни останнім часом знаходиться в дуже небезпечній для економіки зоні, яку міжнародні експерти оцінюють як «ССС+». Зрозумілих, науковому в першу чергу загалу, шляхів виходу з цієї критичної ситуації керівництво поки не запропонувало. Загальні гасла для населення про «необхідність потерпіти» економіку і бізнес вже не влаштовують. Держава і її народ нагально потребують конкретних чітко вивірених економічних дій для зупинки подальшого розвалу економіки та дезінтеграції країни. Ситуація вкрай складна і через деструктивну позицію нашого північного сусіда, який поставив завдання сприяти розвалу української держави, вона ще більше ускладнюється. Зрозуміло, що простих рішень тут бути не може, а економіка є вкрай консервативною сферою. Тому державі потрібно відроджувати економічну науку та приймати ризиковані радикальні рішення бо тільки такий підхід зможе вивести країну з тотальної бідності.

В цьому плані важливим є управління земельними ресурсами [1, 2, 8-11], функціональна схема, яка пропонується розглядати з таких позицій (крім загально прийнятих підходів):

- залучення земельних ресурсів в якості банківських активів з метою формування розширених кредитних інвестиційних фондів та підвищення стабільності банківської системи країни;
- необхідності об'єднання прав власності на земельний ресурс, що включає в себе землю та її надра з метою підвищення ефективності їх використання;
- ефективного використання енергетичних земельних ресурсів на регіональному рівні.

Проаналізуємо коротко, які ж ресурси ще залишилися в країні і чи є реальна можливість їх якимось чином використати для відродження економіки країни і регіонів зокрема. Промисловість країни вже морально і фізично застаріла і з технологіями 60-х років минулого століття неможливо опанувати світові ринки, куди пробитись з нашою енергоємкою продукцією буде абсолютно неможливо. Для прикладу: енергоємність продукції нашого машинобудування в 3–4 рази більша ніж у ЕС, а споживання енергії в процесі експлуатації цієї продукції у 8–12 разів більша ніж, аналогічної виготовленої, наприклад, в Японії. Зразу приходимо до висновку, що цей напрямок є для нас непродуктивним.

Розглянемо сферу сільського господарства. Тут панують ейфоричні очікування, що після тотального переходу на виробництво продукції харчування, країна отримає величезні прибутки, враховуючи що «землі у нас родючі, а люди роботять». Це звичайно вираз придуманий не економістами, а малоосвідченими в економіці журналістами. А яка ж реальна ситуація в цьому секторі економіки? Дослідження американської асоціації фермерів США проведені нещодавно показують такі енергетичні співвідношення: на виробництво головного експортного продукту походженням з України – зерна 3-го класу витрачається аж 252 кг (!) умовного палива, в ФРН – 54 кг, в США – 45, Франції – 30, а в Великобританії – 21 кг. Потрібно також уважно проаналізувати і той факт, що попри такі величезні енергозатрати українським зернотрейдерам все таки вдається продавати зерно на світовому продуктовому ринку. Всім зрозуміло, що нічого принципово нового у технології виробництва зерна не змінилось, а низьку експортну ціну вдається втримати тільки за рахунок банального обману виробників зернової продукції, маніпулюючи на коливаннях курсів гривні та долара США, короткострокових кредитів, які потрібно максимально швидко повернути банку кредитору через значну відсоткову ставку, через мізерну плату за оренду землі, через уникнення експортного оподаткування, через отримання прямих доплат з бюджету на одиницю виробленої продукції, через маніпуляції з оплатою ПДВ у держбюджет і т.д.

За даними інституту прогнозування економічного розвитку США та Канади на виробництво однієї тони свіжого м'яса у забійній вазі використовується 20 людино-годин у США і 374 (!) людино-години в Україні. Ці та багато інших даних свідчать про те, що у цій сфері економічного чуда, яке дозволить врятувати економіку країни, найближчим часом не станеться. Окрім всього сказаного вище важливо врахувати, що виробництво на наших територіях потребує, і на перших порах навіть із застосуванням новітніх технологій, значної кількості малокваліфікованої робочої сили, якої на селі вже майже не залишилось.

Повернути назад у село молодь що виїхала практично неможливо через абсолютну відсутність нормальних соціально-побутових умов проживання. Теоретично можна допустити, що за високу заробітну плату можна залучити деяку частину міського населення для роботи на селі, але насправді сільські трударі з них будуть ніякі. Тому навіть залучивши значні інвестиційні кошти у нарощування об'ємів випуску сільськогосподарської продукції для експортних потреб, техніку і технології закупити можливо, але, зрозуміло, без кадрів вона працювати не зможе. Такий підхід до вирішення проблеми дефіциту робочої сили можливо реалізувати, але скоріше за все тимчасово і тільки точково, бо транспортні затрати на доставку до місця роботи в поле міських працівників, та висока заробітна плата за малокваліфіковану працю призведе до втрати конкурентноспроможності вирощеної продукції.

Чітко видно, що надії на швидке вирішення економічних проблем країни через нарощування виробництва експортної продукції сільського господарства є з точки зору науки малообґрунтованими і популістськими.

Висновки. Важливим є ефективне використання земельного ресурсу країни з метою швидкого вирішення питань відновлення її платоспроможності. Земельний ресурс включає в себе поверхневий шар землі та надра, що знаходяться в його межах. І хоча юридично-правовий статус та управління землями та надр є принципово різними, комплексне їх використання має забезпечити значний економічний ефект.

Література:

1. Балаж Н.С. Аспекти екологізації сільськогосподарського землекористування в Україні // Управління земельними ресурсами в умовах ринкової економіки. – Львів: НВФ “Укр. технології”, 2004.- с. 160-162.
2. Крушевський А.В. Теорія ігор. – Вища школа, 1977. – 155 с
3. Основи стійкого розвитку: Навчальний посібник / За заг. ред. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2005. – 654 с.
4. Робертс Ф.С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экономическим задачам. – М.: Наука, 1986. – 496 с.
5. Соловій І.П., Іванишин О.Т., Лавний В.В., Турчин Ю.І., Часковський О.Г. Землекористування: еколого-економічні проблеми, конфлікти, планування. Навчальний посібник. – Львів: Афіша, - 2005.- 400 с.

6. Сохнич О. А. Модель оцінювання достовірності реалізації фінансових рішень в системі управління земельними ресурсами // Землеустрій і кадастр. – 2010. - №2. – С. 25-31.
7. Сохнич А.Я. Оптимізація землекористування в умовах реформування земельних відносин.- Львів: “Українські технології”, 2000.- 108 с.
8. Сохнич А.Я. Проблеми використання і охорони земель в умовах ринкової економіки.- Львів: НВФ “Українські технології”, 2002.- 252 с.
9. Третяк А.М. Бабміндра Д.І. Земельні ресурси України та їх використання, К.:ТОВ “ЦЗРУ”, 2003. -143с.
10. Харичков С.К., Андреев Н.Н., Купинец Л.Е. Экономика и экология: совместимость развития (мировой опыт и Украинская перспектива) ИПРЭИ НАН Украины.- Одесса: 2007.- 180 с.
11. Хемди А. Таха Введение в исследование операций = Operations Research: An Introduction. – М.: „Вильямс”, 2007. – 912 с.

Martynenko V.O.

candidate of Sciences (Public Administration), Assistant Professor,
*State higher educational institution Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine,
 Sumy, Ukraine*

ROLE OF INNOVATIONS IN INCREASING OF COMPETITIVENESS OF REGIONS IN UKRAINE

Мартиненко В.О.

кандидат наук з державного управління, доцент
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми, Україна

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена вивченню ролі інноваційного чинника в підвищенні конкурентоспроможності регіонів України. Визначені умови досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності. Розкрито вплив інновацій на основні складові регіональної конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновація, інноваційний розвиток.

The article is devoted to the study of the role of innovative factor in increasing of competitiveness of regions in Ukraine. The conditions of achievement higher level of competitiveness are determined. The influence of innovations on the basic constituents of regional competitiveness is exposed.

Keywords: competitiveness, innovation, innovative development

Постановка проблеми. Розвиток регіонів протягом останнього десятиліття характеризується диспропорційністю. В таких умовах особливої актуальності набувають питання регіонального розвитку, що пов'язані із необхідністю досягнення кожним регіоном держави високого рівня конкурентоспроможності.

Особливої гостроти ця проблема набуває у зв'язку з необхідністю включення України до міжнародного економічного співтовариства як рівноправного партнера, адже не маючи власної конкурентоспроможності ми не можемо сподіватися на те, що світові лідери сприйматимуть Україну як рівного учасника міжнародних відносин.

Як відомо, однією важливою та необхідною складовою становлення конкурентоспроможності національної економіки країни є досягнення конкурентоспроможності її регіонами. Саме реформуючи економіку регіонів можна побудувати якісно нову економічну систему в Україні. Це, в свою чергу, зумовлює шукати нові підходи до регіонального розвитку. Одним із них є інноваційний підхід, який спрямований на створення умов раціонального використання наявних на місцевому рівні ресурсів, оптимального задіяння потенціалу внутрішнього ринку, активізації ініціатив підприємництва та громадськості щодо ефективного ведення господарювання, що дозволить підвищити конкурентоспроможність регіонів. У зв'язку з цим питання пов'язані із забезпеченням розвитку регіонів на інноваційній основі є своєчасними і актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дана проблема активно обговорюється і висвітлюється в літературі, зокрема, в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів.

Зокрема, роль інновацій в економіці та в суспільстві, їх функції та наслідки досліджували Л. Браун, А. А. Дагаєв, А. Ю. Єгоров, Е. Менсфілд, І. Ф. Пригожий, Н. Л. Фролова, Ф. Янсен та ін. Вивченню концепції національних інноваційних систем присвячені роботи О. Г. Голіченко, І. Г. Дежина, Ч. Едквіста, Н. І. Іванова, Б. Лундвалла, Р. Нельсона, К. Фрімена, Н. Л. Фролова та ін.

Серед науковців, що займаються дослідженням інноваційного потенціалу та ролі інновацій в економічному розвитку українських регіонів можна виділити таких, як: Г. Анрошук, І. Жияєв, Чижевський, О. Величко, М. Дубовиков, С. Фірсова, С. Чеботар. Вивчення регіональних аспектів інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності розглядаються у працях Л. Федулової, Л. Возної, В. Чижової та ін.

Зазначені дослідники доходять до висновку, що інновації є основою підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому, так і економіки регіонів країни, поліпшення якості вітчизняної продукції, умовою нашого виживання в ситуації конкуренції, яка постійно загострюється.

Разом з тим багато теоретичних і прикладних питань з впливу інновацій на рівень конкурентоспроможності регіонів, через їх багатогранність і складність, залишаються маловивченими й невирішеними, тому потребують більш глибокого вивчення.

Постановка завдання. Враховуючи вищезазначене, метою даної статті є визначення ролі інноваційного чинника в підвищенні конкурентоспроможності регіональної економіки, визначення рівня інноваційного потенціалу регіонів України, а також особливостей інноваційної діяльності як фактора підвищення конкурентоспроможності регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічна ситуація, що склалась сьогодні в українських регіонах, потребує оновлення підходів до здійснення регіонального управління. У свою чергу, це обумовлює необхідність виявлення чинників, які можуть стримати поглиблення диспропорцій в розвитку регіонів та забезпечити підвищення їх конкурентоспроможності в Україні.

В економічній науці конкурентоспроможність розглядається як комплекс економічних, науково-технічних, виробничих, організаційних, управлінських та інших факторів, що реалізуються в товарах та послугах, які успішно конкурують на внутрішніх і світових ринках [1, с. 88].

Ще у 90-х роках ХХ ст. М. Портер сформулював ідею внутрішнього благополуччя регіону, яке, на його думку, знаходиться у великій залежності від продуктивності праці у галузях спеціалізації, які властиві регіону [6], а також від здатності промислових підприємств впроваджувати інновації і модернізуватися.

Утримання конкурентних переваг стає можливим завдяки постійному вдосконаленню продукції, засобів її виробництва та всіх інших факторів. Таким чином, основою конкурентних переваг є процес постійного стимулювання оновлення і вдосконалення – процес стимулювання інновацій [5, 6]. Саме ступінь та динаміка розвитку інноваційних процесів є визначальним показником економічного стану, здатності до дійсних ринкових перетворень за рахунок створення, впровадження, поширення та практичного використання нової техніки, новітніх технологічних процесів, нової продукції та сировини, сучасних методів організації виробництва та його матеріально-технічного забезпечення [1, с. 148].

Ефективність інноваційної діяльності в регіоні залежить від сформованої системи механізмів його інноваційного розвитку, які представляють собою взаємозв'язок організаційного, економічного та фінансового механізму, що в цілому визначає ефективну регіональну стратегію інноваційного розвитку й забезпечує адаптацію інновацій до ринкових умов [2]. Можна стверджувати, що механізм інноваційного розвитку регіону включає в себе організаційні, економічні та фінансові підходи, методи та принципи формування регіональної інноваційної політики та стратегії, які забезпечують зростання конкурентоспроможності, рівня соціально-економічного розвитку та якості життя населення регіону.

Серед організаційних кроків, які стосуються створенню й підтримки умов для

інноваційного розвитку в регіоні, слід виділити наступні:

- сприяння впровадженню інноваційних технологій і випуску інноваційних продуктів на підприємствах регіону;
- формування трансферу технологій;
- реалізація регіональних програм підготовки й перепідготовки кадрів;
- сприяння впровадженню інноваційних проектів підприємствами регіону для потреб комунального господарства;
- забезпечення економічної безпеки суб'єктів інноваційної діяльності регіону;
- сприяння організації й проведенню семінарів і конференцій по інноваційним і науково-технічним питанням;
- проведення моніторингу інноваційної діяльності в регіоні;
- удосконалювання тарифної політики для підприємств і організацій регіону, що здійснюють інноваційну діяльність;
- супровід й контроль великих інноваційних проектів на рівні регіону [3].

На сьогодні в Україні створена та діє потужна організаційна структура державних органів влади у сфері інноваційної діяльності. Проте вона характеризується відсутністю системності державних заходів щодо реалізації інноваційного потенціалу економіки регіонів, управління здійснюється без чітко сформульованої стратегії їхнього науково-технічного та інноваційного розвитку.

Одним з головних факторів, що впливають на ефективність формування інноваційної політики в регіоні, є інноваційний потенціал, який визначає рівень інноваційних можливостей суб'єктів господарської діяльності регіону. Під інноваційним потенціалом регіону ми розуміємо його спроможність здійснювати інноваційну діяльність в академічному, прикладному (галузевому), вузівському, заводському секторах науки та інноваційній сфері, що функціонують на даній території. Він характеризується забезпеченістю ресурсами інноваційної сфери: науковими кадрами, матеріально-технічною базою, джерелами фінансування, інформаційними ресурсами, науковими школами, інтелектуальною власністю, наявністю прогресивних інноваційних структур та результативністю їх функціонування.

Стан і розвиток інноваційної системи України як основи генерації та провадження сучасних знань не відповідають вимогам часу. Спостерігаються неприпустимо низькі темпи технічного переозброєння технологічної бази, розпадаються наукові колективи, які формувалися впродовж десятиліть; значно послабилися зв'язки з науковою і виробничою сферами; практично розпався галузевий сектор прикладної науки; спостерігаються тенденції значного скорочення дослідно-конструкторських робіт на промислових підприємствах тощо.

Якщо в розвинутих країнах кількість інноваційно активних промислових підприємств становить 70 - 80 відсотків, в Україні цей показник у 2013 році становив 16,8 відсотка (від 6,9 відсотка у Закарпатській області до 28,8 відсотка у Запорізькій області). За підсумками 2013 року кількість інноваційно активних промислових підприємств становила 1715 одиниць, що перевищило їх кількість у 2007 році [4].

На регіональному рівні ситуація є складнішою. Так, унаслідок зменшення кількості інноваційно активних промислових підприємств протягом кризового періоду у Вінницькій, Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Полтавській областях та м. Києві за підсумками 2013 року їх кількість була меншою, ніж у 2007 році.

Збільшення диспропорцій є характерним і для інноваційної діяльності, зокрема за такими показниками, як патенти на винаходи та їх упровадження. При загальному скороченні в період 2005 - 2012 років кількості виданих у країні патентів з 1429 до 985 одиниць різниця у міжрегіональних показниках хоч і зменшилася, однак залишається критичною - відповідно 440 та 322 рази. У Кіровоградській області у 2012 році патенти взагалі не видавалися (у 2005 році видано 21 патент).

Аналогічна ситуація склалася із впровадженням запатентованих винаходів у регіонах: у 2012 році максимальна їх кількість становила 449 (Харківська область), мінімальна - 1

(Хмельницька область). Крім того, у Волинській, Рівненській та Чернівецькій областях у 2012 році не було впроваджено жодного запатентованого винаходу. Наведені дані свідчать про гранично низьку інноваційну активність. На 1 млн. жителів країни припадає 22 виданих у 2012 році патенти на винаходи. У США цей показник становить 262 патенти щороку (у 2007 і 2008 роках), державах - членах ЄС - 111 патентів щороку (у 2006 і 2007 роках).

Низький рівень інноваційної активності в державі пояснюється насамперед обмеженістю джерел її фінансування, що пов'язано з відсутністю у підприємств власних коштів, високими кредитними ставками та неспроможністю отримання довгострокових кредитів.

Згідно з даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність за 2013–2014 рік, порівнюючи регіони можна зробити висновок, що передові технології найбільше доступні у великих промислових регіонах — у Донецькій (4,21 бала) і Харківській (4,20 бала) областях, а також в м. Києві (3,99 бала). Гірші значення у Чернігівській (3,06) і Луганській (3,14) областях. При цьому розрив в оцінках склав 1,15 бала, а це приблизно п'ятдесят позицій у світовому рейтингу [4].

Така ситуація пов'язана з тим, що в українському суспільстві продовжують діяти такі явища, як: бюрократизм та паперова тяганина, надмірне регулювання та корупція.

Основними причинами гальмування розвитку інноваційного середовища в регіонах є: відсутність широкого спектра джерел фінансування інноваційної діяльності, які обмежуються власними коштами підприємств, скорочення платоспроможного попиту на науково-технологічну продукцію, недостатньо використовуються фінансові ресурси венчурних фондів та регіональних фондів розвитку, недосконалість вітчизняного законодавства з питань розвитку інноваційного підприємництва, низька порівняльна прибутковість інноваційних підприємств, відсутність інфраструктурних інститутів інноваційного підприємництва, недосконалість системи підготовки кадрів для інноваційного бізнесу тощо.

Світовий досвід демонструє, що важливими умовами досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності регіонів є: розвиток внутрішньої конкуренції, що сприяє інноваційній активності; створення конкурентних переваг шляхом використання інновацій, нових технологій, знань та інформації; здатність окремих підприємств впроваджувати нововведення, удосконалювати та модернізувати їх; розуміння, що утримати конкурентні переваги можна тільки шляхом безперервного впровадження нових та удосконалення вже існуючих інновацій, оскільки будь-яке досягнення є доступним для повторення конкурентами; створення сприятливого середовища з метою стимулювання розвитку передових підприємств та появи нових підприємств. Іншими словами, для зростання регіональної конкурентоспроможності необхідна постійна спрямованість їх економік на пошук, здійснення і впровадження нововведень, тобто, на інноваційний шлях розвитку, адже існує пряма залежність між конкурентними перевагами системи та її спроможністю впроваджувати інновації. Мається на увазі організація інноваційного бізнесу як головного фактору успіху в міжрегіональній та міжнародній конкуренції.

Тому на нинішньому етапі основою регіональної інноваційної політики має стати формування організаційних та соціально-економічних умов для ефективного розвитку інноваційної діяльності регіону. Необхідно розробити та запровадити комплексну систему фінансової підтримки інноваційної діяльності, зокрема щодо механізмів здешевлення кредитів і заохочення банків до кредитування інноваційних проєктів.

Особливої уваги потребує створення преференцій і пільг для розвитку інноваційного бізнесу в регіонах по пріоритетних напрямках через нормативно-правову базу (субсидій, субвенцій, інструментів кредитної та податкової політики), що сприятиме подальшому комерційному використанню інновацій.

Для ефективного стимулювання інноваційного шляху розвитку потрібна активна співпраця бізнесу, наукового та університетського середовища, а також - у контексті розробки і впровадження інноваційної політики - держави. Поки що в Україні така співпраця

розвивається повільно і малоефективно, що підтверджується результатами оцінок ІГК і Опитування керівників бізнесу.

З метою підвищення інноваційної спроможності регіонів потрібно перш за все:

- створити розвинену регіональну інноваційну інфраструктуру, зокрема розбудовувати регіональні мережі наукових, технологічних та індустріальних парків; систем правової, кадрової та інформаційної підтримки інноваційної діяльності;

- сформувати сприятливий інноваційний клімат та позитивний інноваційний імідж регіонів;

- розвивати науково-інноваційне співробітництво державного та недержавного сектору науки, вищих навчальних закладів і наукових установ з реальним сектором економіки;

- підвищити рівень інноваційної культури шляхом популяризації провадження наукової, винахідницької та інноваційної діяльності, а також створення цілісної системи безперервної освіти з урахуванням кадрового забезпечення інноваційної діяльності;

- поширювати дію механізмів стандартизації та сертифікації продукції, захисту інтелектуальної власності та дотримання авторського права, забезпечення досягнення високих стандартів якості, безпеки, екологічності;

- стимулювати промисловців до запровадження нових технологій та інновацій;

- унормувати задіяння ефективних механізмів банківського кредитування проектів регіонального розвитку – іпотечного кредитування, відкриття кредитних ліній, надання пільгових середньострокових та довгострокових кредитів, створення в регіонах розвинутого ринку цінних паперів, розміщення облігацій місцевих позик та за діяння залучених коштів на фінансування проектів регіонального розвитку та інші.

Висновки. Виходячи з проведеного дослідження можна стверджувати, що в умовах економічної нестабільності важливе значення набувають інновації. Саме інновації, які спрямовані на створення нової або поліпшення існуючої продукції, послуг або технологій, можуть розглядатися як головне питання підвищення конкурентоспроможності регіонів в Україні, так і досягнення світових рівнів конкурентоспроможності.

Втілення запропонованих заходів сприятиме функціонуванню наукових та науково-дослідних установ і підприємств, які займаються впровадженням новітніх технологій і техніки; стимулюватиме збільшення іноземних інвестицій у наукові установи, технологічні парки та інші науково-орієнтовані галузі.

Одночасно політика стимулювання наукової та інноваційної діяльності забезпечить динамічний розвиток всієї економіки та буде фундаментальною основою для покращення рівня життя населення.

Література:

1. Бойко Є. І. Механізми регулювання розвитку промислового виробництва регіону / Є. І. Бойко, М. П. Горін // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика: досвід ЄС та його адаптація до умов України : зб. наук. праць. — Львів : НДІСЕС, 2003. — Вип. 5.— Ч. І. — 458 с.
2. Боднарчук В.Д. Державне регулювання інноваційного розвитку регіону. – Автореферат дис.кан.. наук державного управління 25.00.02 – Академія муніципального управління. – Київ, 2011. – 22с.
3. Доценко О.Ю. Механізм інноваційного розвитку регіону. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ir.nmu.org.ua/handle/123456789/3221>
4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. — Режим доступу : www.niss.gov.ua/book/.../index.htm.
5. Портер М. Конкуренція / М. Портер. — [пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблоцкого]. — М.: Вільямс, 2001. — 495 с.
6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. — [пер. с англ. / под ред. В. Д. Щетинина]. — М.: Междунар. отношения, 1993. — 896 с.

Ovechkina E.A.

candidate of economic sciences, ass. professor of department economy of enterprise

Abass K. Dzhaud

competitor of department economy of enterprise

Technological institute of the East-Ukrainian national university by name V.Dalya

KOMPARATIVNIY ANALYSIS EXTERNAL «CONTOUR» OF RESOURCE POTENTIAL OF TERRITORIAL-PRODUCTION COMPLEXES IN THE CONDITIONS OF UKRAINIAN AND IRAQ ECONOMIC REALITIES

Овечкіна Е.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства

Абасс К. Джауд

здобувач кафедри економіки підприємства

Технологічний інститут Східно-українського національного університета ім. В. Даля

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО «КОНТУРУ» РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ КОМПЛЕКСІВ В УМОВАХ УКРАЇНСЬКИХ ТА ІРАКСЬКИХ ГОСПОДАРСЬКИХ РЕАЛІЙ

The komparativniy analysis factors of external environment, which form the «contour» of most substantial influence on the state of resource potential regional's teritorial-production complexes of Ukraine and Iraq, is conducted in the article

Keywords: *resource potential, teritorial-production complexes, external "contour" of factors, komparativniy analysis*

В статті проведено компаративний аналіз факторів зовнішнього середовища, що формують «контур» найсуттєвішого впливу на стан ресурсного потенціалу регіональних територіально-виробничих комплексів України та Іраку

Ключові слова: *ресурсний потенціал, територіально-виробничі комплекси, зовнішній "контур" факторів, компаративний аналіз*

Проблемам формування ресурсної бази потенціалів (виробничого, комерційного, маркетингово-логістичного тощо) господарюючих суб'єктів присвячена достатньо велика кількість наукових праць українських і зарубіжних вчених, які обґрунтовують підходи щодо визначення категорії «потенціал», у тому числі «ресурсний потенціал»; пропонують методики визначення останнього, але у так званому статичному «вимірі» навіть при застосуванні процесного підходу до оцінки ступеню ресурсозабезпечення господарської діяльності регіональних підприємств, які наразі залишаються головними об'єктами досліджень [1; 2, 3, с. 102-103].

Ми вважаємо, що дослідження ресурсного потенціалу підприємств набудуть дійсно комплексного характеру, якщо останні будуть представлені як мікросуб'єкти більш складних мезоекономічних (регіональних) систем та національної економіки в цілому. Вивчення відтворення ресурсного потенціалу підприємств у складі територіально-виробничих комплексів (структур) (ТБК, ТВС) як основних мезоекономічних суб'єктів передбачає порівняльний (компаративний) аналіз стадій формування, використання, адаптації й розвитку ресурсної бази останніх під впливом певних зовнішніх умов – метамезорівневих регіональних чинників, що формують цілісний зовнішній «контур» ресурсного потенціалу. Оцінка даного «контуру» надасть можливість не лише встановити ступінь та характер впливу зовнішнього середовища на функціонування ресурсного потенціалу досліджуваних регіональних ТВК та їх мікросуб'єктів, а й надати економічну характеристику регіону як простору розміщення останніх, визначити його тип з огляду на рівень соціально-економічного розвитку та ресурсозабезпеченість.

Враховуючи вищесказане, *метою* даної статті є здійснення компаративного аналізу чинників зовнішнього середовища ТВК регіонів України та Іраку (Луганської області та провінції Багдад).

Критеріями вибору об'єкта дослідження (ТВК Луганської області та провінції Багдад) є такі: достатня промислова розвиненість регіонів; розвиненість інфраструктурного комплексу; подібність за площею та чисельністю населення; наявність територіально-промислових комплексів (структур); подібність існуючих ТВК за спеціалізацією. В ході проведення оцінки ресурсного потенціалу обраних регіональних ТВК використовується ряд показників, на підставі нормалізації значень яких розраховується інтегральний коефіцієнт зовнішнього "контуру", або інтегральний коефіцієнт розвитку певного регіону. Нормалізовані оцінки показників зовнішнього "контуру" ресурсного потенціалу регіональних ТВК України та Іраку надані в табл.1 (складено за [4; 5, 6; 7]).

Проводячи компаративний (порівняльний) аналіз даних наведеної таблиці, слід зауважити, що за означений період (2008-2012pp) вплив зовнішнього «контуру» на функціонування ресурсного потенціалу ТВК за обома досліджуваними регіонами (провінцією Багдад і Луганською областю) можна вважати позитивним, оскільки інтегральний коефіцієнт більше 1, отже ці регіони в цілому створюють сприятливі умови для функціонування ресурсного потенціалу їх ТВК. Проте, спостерігаються деякі розбіжності у наслідках впливу окремих факторів зовнішнього середовища.

Так, позитивний вплив зовнішнього «контуру» за провінцією Багдад протягом 2008-2012 років в цілому посилювався (інтегральний коефіцієнт зріс з 2,9 у 2008 році до 3,06 у 2012 році), в той же час вплив метамезорівневих факторів на ресурсний потенціал ТВК Луганської області, лишившись позитивним, послабшав (інтегральний коефіцієнт розвитку регіону знизився з 1,49 до 1,38 пунктів через погіршення структури населення (зниження частки економічно-активного населення в загальній чисельності мешканців регіону: якщо у 2008 році в регіоні цей показник перевищував середньо-національний рівень, то у 2012 році, навпаки, відставав).

Причини такої ситуації полягають в незадовільному рівні заробітної плати в регіоні, що активізує процеси внутрішньої та зовнішньої трудової еміграції, які стосуються передусім економічно-активного населення (Луганська область в аналізованому періоді посідала передостаннє місце за рівнем заробітної плати серед регіонів України за [4]). Це підтверджує і певний дисбаланс регіональних та загальнодержавних пропорцій ринку праці: якщо у 2008 році співвідношення пропозиції та попиту на робочу силу на регіональному ринку у 8,65 разів перевищувало середньо-національний показник, то у 2012 році він знизився до 2,37. Така сама негативна динаміка спостерігалася за нормалізованими оцінками показників середньодушового валового регіонального продукту (з 0,88 у 2008 році до 0,86 у 2012 році) та вартості основних засобів на душу економічно-активного населення (з 0,74 до 0,65 відповідно), а також валового регіонального продукту у перерахунку на одного суб'єкта господарювання (з 1,81 до 1,72 відповідно) [7].

Порівняно з загальнонаціональним рівнем зросла частка промислових підприємств в загальній кількості суб'єктів господарювання Луганського регіону (з 2,81 до 2,94), що свідчить про певний випереджаючий розвиток промислового сектора регіону за кількістю профільних суб'єктів господарювання. Така сама ситуація спостерігається і в науково-технічному та інформаційно-консультаційному секторах регіону: у 2012 році частка суб'єктів господарювання даного профілю перевищила середньо-національний рівень. Це, у свою чергу, спричинило зростання відповідного співвідношення витрат на інформаційні (у тому числі консультаційні) та комунікаційні послуги та технології у розрахунку на душу економічно-активного населення з 2,05 у 2008 році до 3,4 у 2012 році. Активний розвиток сектору інформаційно-консультаційних та комунікаційних послуг в регіоні зумовлений передусім ускладненням промислових технологій. З цієї ж причини відбулося підвищення якості трудових ресурсів регіону за показником освітнього рівня відносно

загальнонаціонального показника. Так, протягом 2008-2012 років відбулося зростання нормалізованої оцінки частки осіб, які мають вищу освіту, в загальній чисельності зайнятих.

Натомість, у провінції Багдад спостерігається протилежна динаміка показника освітнього рівня відносно загальнонаціонального показника, його нормалізована оцінка знизилася з 6,29 у 2008 році до 5,08 у 2012 році при зростанні позитивного впливу зовнішнього «контуру» в цілому. На наш погляд, причинами такої ситуації є не стільки неефективність регіонального управління щодо розв'язання проблеми утримання освічених кадрів, скільки дія вкрай нерегульованого фактора (бойові дії в Іраку в аналізованому періоді), що: по-перше, обумовило активізацію імміграційних процесів на ринку праці, особливо в сегменті освічених та кваліфікованих працівників; по-друге, підсилило демографічне навантаження на економічно-активне населення регіону: його частка у складі мешканців регіону знизилася порівняно з загальнодержавним показником з 1,31 у 2008 році до 1,20 у 2012 році). Наразі ситуація не є загрозливою, проте, у довгостроковій перспективі, вона може призвести до погіршення якості трудових ресурсів регіону, що негативно вплине на ресурсний потенціал регіональних ТВК.

За іншими показниками, наведеними в табл. 1 спостерігалось зростання нормалізованих оцінок, їх позитивна динаміка «перекрыла» погіршення розглянутих вище показників та зумовила поліпшення загальної оцінки зовнішнього «контуру», що у лінгвістичному тлумаченні свідчить про посилення сприятливого впливу зовнішнього середовища на відтворення ресурсного потенціалу регіональних ТВК. Більш наочна характеристика зовнішнього середовища за середньорічними нормалізованими оцінками (профіль зовнішнього «контуру») подана на рис. 1.

Наведений рисунок наочно ілюструє значно вищу сприятливість зовнішнього «контуру» провінції Багдад порівняно з Луганським регіоном, навіть незважаючи на бойові дії, що практично не закінчуються. Так, середньорічний інтегральний індекс зовнішнього «контуру» Багдадських ТВК складає 2,93, а Луганських – 1,28.

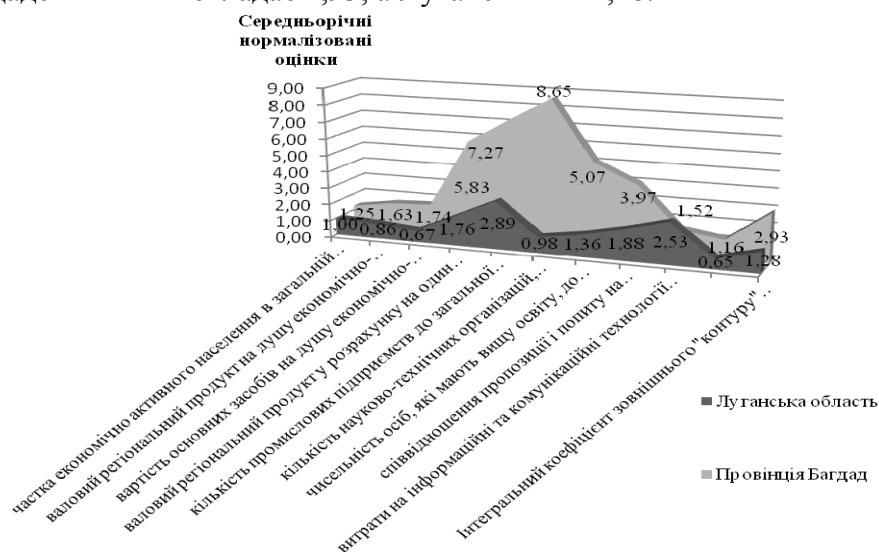


Рис. 1. Профіль зовнішнього «контуру» функціонування ресурсного потенціалу ТВК Луганської області (Україна) та провінції Багдад (Республіка Ірак)

Всі показники, що характеризують умови функціонування ресурсного потенціалу ТВК провінції Багдад: по-перше, перевищують середньо-державний рівень, що свідчить про випереджаючий розвиток даного регіону порівняно з іншими регіонами Іраку та наявність достатньо значних диспропорцій регіонального розвитку цієї країни; по-друге, ці показники перевищують аналогічні показники ТВК Луганської області, незважаючи на негативні наслідки впливу найруйнівнішого політичного фактору (довготривалих бойових дій).

Таблиця 1

Оцінка зовнішнього (регіонального) «контуру» ресурсного потенціалу ТВК за період 2008-2012 років

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	Серед- ньоріч- но	2008	2009	2010	2011	2012	Серед- ньоріч- но
	Луганський регіон (Україна)						Провінція Багдад (Республіка Ірак)					
Нормалізовані оцінки за показниками зовнішнього "контуру":												
Частка економічно-активного населення в загальній чисельності мешканців регіону	1,02	1,00	0,99	0,98	0,98	1,00	1,31	1,24	1,28	1,25	1,20	1,25
Валовий регіональний продукт (ВРП) на душу економічно-активного населення регіону	0,88	0,84	0,84	0,89	0,86	0,86	1,50	1,58	1,70	1,64	1,75	1,63
Вартість основних засобів на душу економічно-активного населення регіону	0,74	0,65	0,64	0,71	0,65	0,67	1,55	1,65	1,74	1,88	1,90	1,74
ВРП / суб'єкт господарювання	1,81	1,71	1,76	1,79	1,72	1,76	5,84	5,71	6,18	5,73	5,68	5,83
Кількість промислових підприємств / загальна кількість загальна кількість суб'єктів господарювання регіону (СГР)	2,81	2,86	2,93	2,93	2,94	2,89	6,46	6,48	7,76	8,18	7,66	7,27
Кількість науково-технічних організацій, ВНЗ тощо / СГР	0,91	1,01	0,91	0,98	1,11	0,98	8,38	8,01	8,73	8,74	9,47	8,65
Чисельність осіб з вищою освітою / загальна чисельність зайнятих	1,27	1,31	1,41	1,40	1,40	1,36	6,29	4,97	4,88	4,32	5,08	5,07
Співвідношення пропозиції і попиту на регіональному ринку праці	8,65	1,12	1,19	0,85	2,37	1,88	3,66	3,34	4,03	4,35	4,58	3,97
Інформаційні витрати / економічно-активне населення	2,05	2,07	2,62	2,73	3,40	2,53	1,62	1,30	1,38	1,60	1,78	1,52
Співвідношення сплачених податків та державних субсидій бізнесу.	0,76	0,73	0,54	0,49	0,75	0,65	1,18	1,42	1,00	1,18	1,07	1,16
Інтегральний коефіцієнт зовнішнього "контуру"	1,49	1,20	1,20	1,18	1,38	1,28	2,90	2,80	2,91	2,98	3,06	2,93

Підсумовуючи вищесказане, слід зауважити, що виявлені чинники зовнішнього «контуру» здійснюють практично однаковий вплив на ресурсний потенціал ТВК обох досліджуваних регіонів; обумовлюють схожі цілі регіонального і державного управління ресурсним потенціалом регіональних ТВК України та Іраку, а саме, стосуються забезпечення: 1) інтенсифікації виробництва з відповідним забезпеченням основними засобами; 2) підтримки суб'єктів господарювання, які надають науково-технічні, інформаційно-консультаційні, комунікаційні, освітні та інші послуги (через зниження нормалізованої оцінки цього показника в обох регіонах); 3) збереження концентрації освічених працівників в регіонах, яка до 2012 року залишалася достатньо високою в Луганській області (нормалізована оцінка 1,36) та провінції Багдад (нормалізована оцінка 5,07); 4) підтримки регіонів як великих споживачів інформаційних послуг, що свідчить в цілому про високу якість відтворення інтелектуальної складової ресурсного потенціалу регіональних ТВК; 5) збереження частки промислових підприємств в загальній кількості суб'єктів господарювання, що є вкрай актуальним для обох регіонів.

Подальші дослідження у напрямку компаративного аналізу зовнішнього «контуру» ресурсного потенціалу регіональних ТВК можуть стосуватися: побудови порівняльних матриць зовнішніх факторів з їх рейтинговою шкалою; оцінки синергетичних ефектів взаємодії зовнішнього і внутрішнього «контурів» чинників; вдосконалення методик інтегральної оцінки ресурсного потенціалу регіональних ТВК, тощо.

Література:

1. Прохорова В.В., Сластьнікова А.І. Критичний огляд методологічних підходів до оцінки ресурсного потенціалу промислового підприємства в сучасній економіці / В.В. Прохорова, А.І. Сластьнікова // Економіка і управління. – 2012. – № 5. – С.22. [Електронний ресурс]/Режим доступу: pk.napks.edu.ua/...compilations_vak/eiu/2012/6/p_22...
2. Павлова В.А. Оцінювання ресурсного потенціалу підприємств машинобудівної галузі / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко // Держава та регіони: Серія: економіка і підприємництво. – 2010. – № 1. – С.152-156. [Електронний ресурс]/ Режим доступу: virtuni.education.zp.ua/Приватном/node/231
3. Лисяков В.П. Оцінка виробничого потенціалу підприємства / В.П. Лисяков // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2012. – Вип. 36-2 – С. 100-105.
4. Основні показники соціально-економічного розвитку Луганської області за період 2000-2012 років. [Електронний ресурс]/ Режим доступу: http://www.lg.ukrstat.gov.ua/arh_n_2012.php
5. Iraq Economic Statistics, Iraq Economic Indicators (2000-2012). [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.economywatch.com/economic-statistics/country/Iraq/>
6. Макроекономічні показники розвитку України за період 2000-2012 років. [Електронний ресурс]/ Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html
7. Індеси промислової продукції за основними видами діяльності та основних видів сільськогосподарської продукції в Луганській області за період 2000-2012 роки. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.lg.ukrstat.gov.ua/sinf/promis/promis00_12_1.php

Omarov Shakhin A.

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor

Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine

THEORETICAL BASES AND SCIENTIFIC ELABORATION OF THE REGIONAL DEVELOPMENT PROBLEMS TOPIC

Омаров Шахин Анвер Огли

к.е.н., доцент

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА НАУКОВА РОЗРОБЛЕНІСТЬ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В статті досліджується генеза теорій регіонального розвитку. Визначено основні сучасні теорії та концепції регіонального розвитку за критерієм диференціації об'єкта дослідження. Розглянуто їх сутність, особливості, а також виділено переваги та недоліки.

Ключові слова: *регіон, теорія регіонального розвитку, модель регіонального розвитку*

In the article genesis of theories of regional development is explored. The basic current theories and conceptions of regional development, based on the criterium of differentiation of the research object, are defined. Their essence and features were considered, the advantages and disadvantages were highlighted.

Keywords: *region, theory of regional development, model of regional development*

Гене́за досліджень регіонального розвитку має довгу історію. Спочатку вони здійснювалися в рамках загальної економічної теорії. В цьому руслі найбільш відомі роботи А. Сміта, Д. Рікардо та А. Маршала [1, 2, 3]. По мірі розвитку економічної теорії та поглиблення методів дослідження з'являлися теорії, концепції та моделі регіонального розвитку, які різняться між собою за базовими гіпотезами та методологічним інструментарієм.

Існуючу на даний час сукупність теорій та концепцій регіонального розвитку за критерієм диференціації об'єкта дослідження можна умовно поділити на сім груп (рис. 1).

До першої групи теорій регіонального зростання належать теорії, моделі та концепції, що розглядають стійке та нестійке зростання економіки регіону.

У найбільш загальному вигляді теорії регіонального зростання описують дві базові рушійні сили регіонального розвитку:

- *збереження*: підтримка інвестиційних проектів, стимулювання процесів капіталонакопичення;

- *ціни на фактори виробництва*: вартість ресурсів у межах економічної системи окремого регіону, динаміка цін, банківського відсотка, рівня оплати праці та ін.

У рамках даної групи теорій розроблено моделі регіонального розвитку різного рівня складності. У найбільш простих моделях не відображено регулюючий вплив елементів ринкової інфраструктури, а економічне зростання представлене за допомогою невеликої кількості економічних агентів і зв'язків між ними.

Більш складні моделі враховують фактори, що визначають економічний потенціал регіону. У таких моделях регіони розглядаються як виробничо-територіальні утворення, розвиток яких залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів. Більшість теорій та моделей стійкого регіонального зростання базується на модифікаціях виробничої функції.

Дані теорії та моделі тлумачать регіональне зростання як безперервний рівномірний процес, динаміка якого залежить від різних факторів. Моделі відрізняються між собою за досліджуванним переліком факторів впливу та за результируючим показником, обраним для оцінки регіонального зростання.

Загальними недоліками теорій стійкого регіонального розвитку є такі:

- неповне врахування факторів, що можуть впливати на розвиток економіки регіонів;
- недотримання умов мобільності факторів виробництва в моделях міжрегіональної торгівлі та міжрегіонального руху факторів виробництва;
- тлумачення економічного зростання як процесу послідовної зміни однорідних рівноважних станів системи;
- недостатнє дослідження інновацій та тих стимулів для розвитку, що вони створюють.

Теорії нестійкого регіонального зростання базуються на гіпотезі про нерівномірність економічного розвитку регіонів, який може прискорюватися під впливом певних імпульсів. В основу даних теорій покладено дослідження закономірностей формування таких імпульсів та їх вплив на економічний розвиток регіонів.

Більшість теорій даної групи базується на концепції «взаємної та кумулятивної зумовленості» Г. Мюрдаля [4], згідно з якою соціально-економічний розвиток регіонів знаходиться під постійним впливом імпульсів, що виникають в різних місцях. Результати такого впливу, як правило, перевищують первинний імпульс.

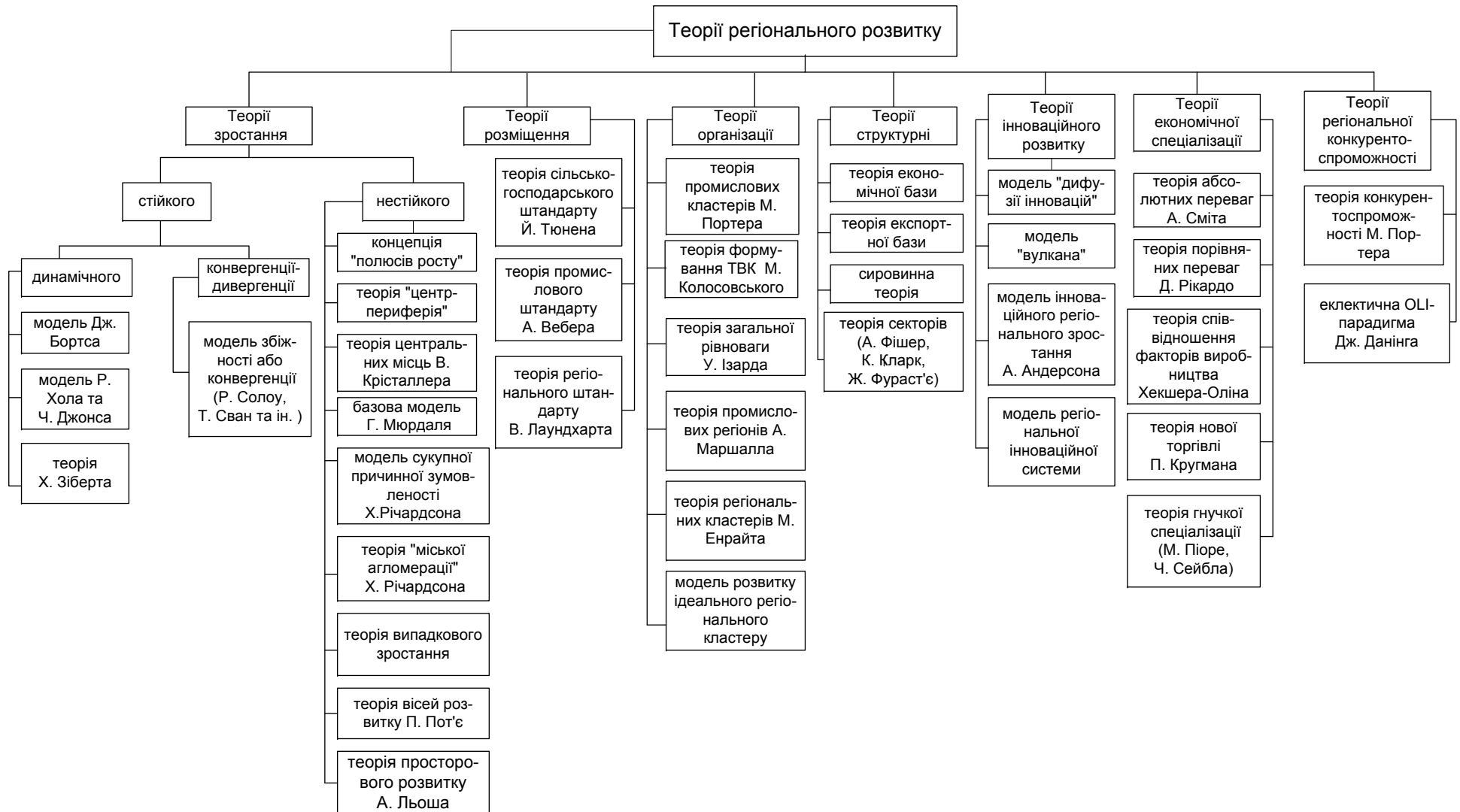


Рис. 1. Класифікація теорій регіонального розвитку за критерієм об'єкта дослідження

Дислокація імпульсів економічного зростання відбувається в певних просторових центрах, які у різних моделях інтерпретуються по-різному.

Група теорій нестійкого регіонального зростання є найбільш консолідованою за змістом і має найменше суперечностей. Розбіжності серед авторів зводяться до тлумачення умов виникнення полюсів зростання та їх класифікації, а також механізмів розповсюдження імпульсів зростання від полюсів до інших територій.

Недоліками теорій нестійкого регіонального зростання є:

- тлумачення соціально-економічної диференціації територій як позитивного фактора;
- орієнтація на великі підприємства та міські агломерації, відсутність визначення критичної межі зростання міста з точки зору перенаселення, навантаження на інфраструктуру та ін.;

- недостатня увага територіальним формам організації виробництва.

Специфіка другої групи – теорій розміщення – полягає у визначенні закономірностей формування структури господарства регіону та її просторової локалізації.

Таким чином, теорії регіонального розміщення базуються на визначенні оптимальної моделі розміщення виробництва в регіоні. Їх перевагою є можливість надання конкретних рекомендацій для оптимізації просторово-виробничої регіональної структури.

Серед недоліків другої групи теорій можна відзначити такі:

- абстрактність більшості моделей;
- неповний перелік факторів, що впливають на параметри розміщення виробництва та регіонального розвитку в цілому;
- ігнорування часових параметрів, зокрема немає можливості прогнозувати зміни просторової регіональної структури в майбутньому.

Третя група – теорії регіональної організації – базується на кластерному підході. В їх основі лежить теорія загальної рівноваги У. Ізарда, на базі якої побудовані всі подальші теорії та моделі регіональних кластерів. Отже, дані теорії досліджують кластери та близькі до них ТВК, які мають як спільні риси, так і відмінності.

Теорії регіонального розвитку на основі просторово-виробничої організації мають ряд переваг:

- можливість надання чітких рекомендацій органам державної влади щодо стимулювання розвитку регіонів на основі утворення кластерів або ТВК;
- урахування особливостей просторової організації виробництва;
- можливість обґрунтування найбільш ефективного механізму взаємодії підприємств – складових кластерів або ТВК.

Разом з тим, дана група теорій не враховує такі фактори:

- нерівномірність регіонального розвитку всередині країни та можливі соціальні проблеми, що її супроводжують;
- недостатньо глибоко розроблені питання конкурентоспроможності регіонів і формування конкурентних переваг у кластерах і ТВК.

Теорії четвертої групи – структурні теорії регіонального розвитку – розглядають сектори економіки регіону та співвідношення між ними. Так, в основі теорії «економічної бази» лежать категорії «базовий сектор» і «небазовий сектор», які мають різну орієнтацію діяльності та розвитку. Дана теорія є достатньо популярною у США [5] завдяки її простоті для прогнозування тенденцій регіонального економічного розвитку на короткий строк. Разом з тим, одержані за її допомогою прогнози не відрізняються достатньою науковою глибиною, не підходять для стратегічного планування. Розподіл економічної системи на два сектори також є достатньо умовним

Перевагами теорій даної групи є:

- чітка структуризація економічної системи;
- можливість диференціації управлінських підходів до різних секторів;
- збалансований розвиток секторів забезпечує підвищення конкурентоспроможності економіки регіону в цілому.

До недоліків можна віднести:

- відсутність чіткого обґрунтування розподілу галузей між секторами;
- неналежне врахування впливу інновацій та НТП на структурні зміни в економіці та секторах;
- відсутність досліджень міжрегіональної диференціації.

П'ята група теорій – інноваційного регіонального розвитку – базується на дослідженнях впливу інновацій на економічний розвиток регіонів. Зокрема, описуються механізми утворення та розповсюдження інновацій у просторі, концентрації інновацій у певних місцях, траєкторії життєвих циклів нововведень у різних регіонах

Таким чином, теорії інноваційного регіонального розвитку мають ряд суттєвих переваг [6, 7]:

- здійснено поглиблений аналіз просторового розвитку інновацій, їх утворення та розповсюдження;
- розкрито особливості еволюції регіонів, їх життєвого циклу та вплив здатності до накопичення знань та генерації інновацій на зміну стадій циклу;
- запропоновано типологізацію інновацій, механізми дифузії інновацій залежно від регіональних особливостей;
- є можливість практичного застосування теоретичних здобутків при розробці стратегій та програм регіонального розвитку.

Між тим, дані теорії містять і ряд недоліків:

- недостатня увага до просторових форм організації регіонів;
- слабкий аналіз інших конкурентних переваг (наприклад, ресурсних), окрім інноваційних;
- ігнорування процесів утворення міжрегіональної диференціації.

Шоста група теорій – регіональної економічної спеціалізації – досліджує головні фактори, що впливають на розвиток і розміщення виробництва в регіоні.

Перевагами теорій регіональної економічної спеціалізації є:

- розширення переліку традиційних факторів зростання за рахунок дослідження спеціалізованих ринків збуту;
- можливість надання рекомендацій щодо доцільності товарної спеціалізації регіонів та асортименту виробництва;
- вплив економічної спеціалізації на економічний та просторовий розвиток, зокрема на утворення агломерацій.

Недоліком є недостатнє врахування інноваційних і соціальних факторів регіонального розвитку.

Сьома група теорій – регіональної конкурентоспроможності на основі системного аналізу – досліджує процес формування конкурентних переваг регіонів країни.

Перевагами даної групи є дослідження конкурентоспроможності регіонів на базі їх підприємств і зв'язку інновацій та конкурентоспроможності. Достатньо обґрунтованим є підхід до формування регіональних конкурентних переваг.

До недоліків цієї групи теорій можна віднести:

- практичні висновки з теорій фактично закріплюють міжрегіональну диференціацію;
- недостатньо обґрунтовано роль держави в управлінні процесом створення регіональних конкурентних переваг;
- важко піддається аналізу роль ТНК у формуванні регіональної конкурентоспроможності.

Таким чином, як видно з вищезазначеного, жодна з наведених теорій регіонального розвитку не має одностайного визнання та достатнього наукового обґрунтування, що не забезпечує отримання беззаперечних результатів при їх застосуванні в практиці формування стратегій розвитку регіонів країн світу, включаючи Україну. Все це дозволяє зробити висновок про необхідність подальшого пошуку шляхів удосконалення існуючого інструментарія дослідження проблем регіонального розвитку.

Література:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. - М.: Эксмо, 2007.- 960 с.
2. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения [Т.1] / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – 360 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки [Т.1] / А. Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 415 с.
4. Dunning J.H. The globalization of business: the challenge of the 1990 s. – New-York: Routledge, 1993. – 467 p.
5. Савельев Ю. В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике / Ю. В. Савельев; Институт экономики КарНЦ РАН. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. - 516 с.
6. Launhardt Carl Wilhelm Friedrich Die Bestimmung des Zweckmässigsten Standortes einer Gewerblichen Anlage, Zeitschrift des Vereines Deutscher Ingenieure, 1882.

Orlenko E.V.

PhD, Associate Professor

International University of Business and Law

REGIONAL CLUSTERING - A MECHANISM ON INCREASE COMPETITIVENESS COUNTRY

Орленко О.В.

кандидат економічних наук, доцент

Міжнародний університет бізнесу і права

РЕГІОНАЛЬНА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ – МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

В статті досліджено сучасні тенденції регіональної кластеризації України, як одно з найбільш ефективних механізмів підвищення конкурентоспроможності країни. Розглянуті профілі конкурентоспроможності та особливості розвитку регіонів на прикладі Херсонської області.

Ключові слова: кластер, регіон, управління ризиками, конкурентоспроможність, стратегія.

The article investigates the current trends of regional clustering Ukraine as one of the most effective mechanism for improving the competitiveness of the country. Considered profiles and features competitive regional development on the example of the Kherson region.

Keywords: cluster region, risk management, competitive strategy.

Глибина та широта сфер діяльності кластерних структур особливо зросла за останні роки з наростанням процесів глобалізації, посиленням конкурентної боротьби і ускладненням ситуації на світових ринках. Із збільшенням обсягів інформації і знань в галузі ризиків у глобальній економіці значно змінилась і продовжує змінюватися роль кластерів в конкурентній боротьбі. Можливість шляхом кластеризації формувати необхідну критичну масу в окремих сферах діяльності дозволяє кластерам презентувати світу як унікальність, так і здатність будь-якої національної, регіональної чи територіальної економіки витримувати тиск з боку конкурентів[2]. Успіхи такої форми виробничої діяльності як кластер слід розглядати у тісному зв'язку з сучасними «законами» конкурентної боротьби і з врахуванням специфіки територіально-регіонального аспекту у глобальній економіці.

Кластери можуть охоплювати як невелику (10-15 компаній), так і значну кількість підприємств та структур (6-7 тисяч компаній, як, скажімо, в Індії чи в Китаї), а також можуть формуватися як з великих, так і з малих фірм в різноманітних видах об'єднань і співвідношень. Кластером вважають як географічну концентрацію компаній, що працюють в окремому виді бізнесу, так і конгломерацію великих і малих фірм, частина яких може бути власністю іноземців. Кластери з'являються як в традиційних галузях, так і в high-tech напрямках, як у виробничо-комерційному сегменті або в секторі послуг, так і в соціальних сферах.

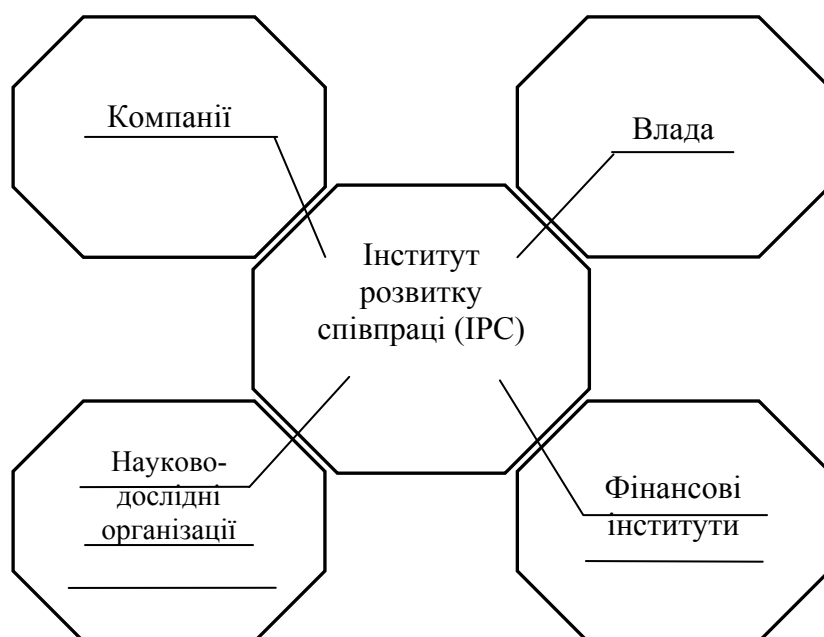


Рис. 1. Групи учасників кластеру [1]

Нерідко центром формування кластерів виступають університети або групи науково-дослідницьких структур і проектних установ. Різні кластери мають неоднакову ступінь взаємодії між фірмами, які входять до них. Форми такої взаємодії варіюються від порівняно простих мережевого типу асоціацій, до складних, багаторівневих коопераційно-конкурентних утворень. Формування кластерів можливе як в умовах великомасштабної, так і невеликої за обсягами економіки. Кластери формуються не тільки в умовах промислово розвинутих держав, але і в тих країнах, які ще розвиваються. Вони виникають на національному, регіональному і муніципальному рівнях. В деяких кластерах спостерігається паралельна наявність високих технологій поряд з порівняно невисокого технічного рівня виробництвами і послугами.

Такий широкий діапазон форм і видів кластерних структур безперечно утворює значні труднощі при формуванні кластерів, потребує проведення в цій сфері глибокої дослідницької роботи. Кластери, як вид складної багатоцентрової організації, сьогодні, в епоху глобалізації, являє собою типову ринкову структуру. Кластер в сучасній економіці – це більше ніж ланка окремої галузі промисловості, яка випускає окремий вид продукції. Звертаючи увагу на функціонування і «здоров'я» існуючих в багатьох країнах кластерів, можна зробити об'єктивні висновки про можливості і перспективи розвитку цих країн. Економіка знань, яка формується на сучасному етапі, орієнтується на пріоритетність розвитку кластерів, які визнані однією з ефективніших виробничих систем епохи глобалізації[3].

Таблиця 1

Індекс глобальної конкурентоспроможності країн у 2012–2013 роках [5]

Країна	Місце у рейтингу	Значення індексу
Швейцарія	1	5,72
Сінгапур	2	5,67
Фінляндія	2	5,55
Швеція	4	5,53
Нідерланди	5	5,50
Польща	41	4,46
Російська Федерація	67	4,20
Україна	73	4,14

У кожній країні склався свій набір конкурентних переваг, які дозволяють їй лідирувати в світовій економіці. Жодна країна в світі не спроможна бути однаково конкурентоспроможною у всіх галузях промисловості. Окремі країни домагаються успіху

лише в тих галузях, для яких внутрішні умови виявились найбільш сприятливими, динамічними і перспективними.

За останні декілька років питання конкурентоспроможності стало ключовим для всіх суб'єктів економічних відносин. Необхідно зауважити, що в сучасних умовах глобалізації економічного та політичного життя стираються кордони, і окремі галузі виробництва чи навіть регіони постають як самостійні гравці на світовому ринку.

Головною проблемою України є низький рівень інституційної ефективності, хоча розрив між регіонами за цим показником скорочується. Найпроблемнішими показниками, що визначають ефективність ринку товарів, є низька доля іноземної власності, інтенсивність конкуренції на ринку, а також складність митних процедур.

Останнім часом дуже важливим у контексті державної регіональної політики, а особливо в Україні, є дослідження конкурентоспроможності регіонів. Адже структурні зміни як в розвинутих країнах, так і в державах з перехідною економікою, супроводжуються територіальною концентрацією економічної діяльності.

Таблиця 2

Профілі конкурентоспроможності Херсонської області [5]

Основні показники	
Населення (млн), 2012	1,08
Валовий регіональний продукт (млн грн), 2011	18 448
ВНП на особу (грн), 2011	16 990
Частка регіону у ВВП України (%), 2011	1,4

Незважаючи на високу економічну динаміку та запровадження останніми роками регіональної політики, конкурентоспроможність України та регіонів зокрема залишається низькою, а міжрегіональні диспропорції продовжують поглиблюватися [4]. Саме тому дослідження проблем в діяльності регіонів та розробка шляхів підвищення їх конкурентоспроможності є дуже важливими для України, якщо вона прагне посісти значиме місце в глобалізованому економічному просторі.

Таблиця 2

Індекс конкурентоспроможності Херсонської області

Індекс конкурентоспроможності 2013	Індекс (з 27)	Бал
Базові вимоги	26	3,87
Інституції	25	4,32
Інфраструктура	19	3,66
Макроекономічне середовище	1	4,20
Охорона здоров'я та початкова освіта	20	5,65
Підсилювачі ефективності	26	3,59
Вища освіта та професійна підготовка	18	4,37
Ефективність ринку товарів	26	4,01
Ефективність ринку праці	27	4,42
Рівень розвитку фінансового ринку	25	4,01
Технологічна готовність	20	2,99
Розмір ринку	24	1,70
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	17	3,44
Рівень розвитку бізнесу	12	3,97
Інновації	22	2,90

Саме з цієї причини володіння певними характерними властивостями, які дають можливість розвиватись на інноваційній основі та перемагати у конкурентній боротьбі, є найбільш пріоритетним завданням учасників економічних відносин. Досвід високорозвинених країн, таких як США та ЄС, показує, що створення постіндустріального суспільства та підвищення конкурентоспроможності країни можливо лише за рахунок максимального використання інноваційного потенціалу регіонів, враховуючи особливості кожного з них. Для забезпечення інноваційного процесу розвитку бюджетоутворюючих галузей також необхідний інтелектуальний капітал, який у сучасних умовах стає поряд з

виробничим і фінансовим одним з найважливіших стратегічних ресурсів всіх організаційних ланок національного господарства та визначальною передумовою реалізації інновацій.

Таблиця 3

**Найпроблемніші фактори для ведення підприємницької діяльності
у 2013 році**

Показник	Херсонська область	Середнє за регіонами
Нестабільність державної політики	17,7%	16,9%
Податкова політика	13,5%	13,8%
Податкові ставки	12,7%	10,0%
Корупція	9,7%	11,3%
Неефективність держапарату (в т.ч. дозвільної системи)	9,6%	9,9%
Доступ до фінансування	7,6%	6,5%
Нерозвинена інфраструктура	6,6%	4,1%
Інфляція	5,2%	6,5%
Нестабільність місцевої та державної влади	5,0%	6,8%
Обмежувальне трудове законодавство	3,6%	2,1%
Низька кваліфікація робочої сили	3,3%	4,8%
Доступ до земельних ресурсів	1,9%	2,4%
Регіональна митна політика	1,6%	2,0%
Злочинність і крадіжки	1,3%	1,3%
Валютне регулювання	0,7%	1,6%



Рис. 1. Фактори для ведення підприємницької діяльності у 2013 році

При цьому, здатність до впровадження інновацій залежить від прибутковості діяльності власне суб'єктів господарювання, джерел інвестицій, фінансових ресурсів та їх доступності. Необхідно наголосити на зростанні цін на якісну сировину, енергоресурси, а також збільшення видатків на заробітну плату та інших витрат [6]. Це спонукає до оптимального використання необхідних ресурсів та енергоносіїв. Подолання діалектичного протиріччя між впровадженням інновацій та ефектом від них є рушійною силою зростання конкурентоспроможності. Велике значення має удосконалення систем менеджменту, маркетингу, реструктуризація та капіталізація галузей, формування кластерів, корпоративних форм організації виробництва.

Пріоритетними напрямками підвищення рівня конкурентоспроможності, нами вважаються такі: зміцнення фінансового становища, забезпечення стратегічними ресурсами,

вдосконалення системи управління якістю, залучення аграрних підприємств Херсонської області до ефективних ланцюгів постачання продовольства. Вважаємо, що система управління конкурентоспроможністю сільських територій повинна стимулювати формування інституцій галузевого спрямування, у функції яких можуть входити забезпечення виробників інформацією про кон'юнктуру вітчизняного та світового ринків, координація науково-дослідної роботи, спрямована на підвищення ефективності окремих функцій маркетингової діяльності, заохочення участі суб'єктів ринкових відносин у програмах розвитку експорту, а також фінансово-кредитна підтримка підприємницьких структур.

В Україні сформувались об'єктивні умови для позитивних змін в розвитку економіки. Розвиток кластерних ініціатив в Україні вимагає першочергового здійснення наступних кроків:

- терміново розробити й затвердити стратегію підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на основі формування і розвитку інноваційних кластерних структур;
- забезпечити законодавчу роботу в Україні по формуванню сприятливого для розвитку підприємництва ділового середовища;
- активно сприяти зміцненню співробітництва влади, бізнесу, науки, освіти та громадських організацій в інноваційних мережевих структурах;
- забезпечити координацію діяльності міністерств і відомств у формуванні транскордонних, національних і регіональних інноваційних кластерів на період до 2020 року, враховуючи пріоритети національного та загальноєвропейського розвитку;
- забезпечити втілення в Україні системи інноваційних освітніх програм для підготовки і перепідготовки спеціалістів, які беруть участь у розвитку і функціонуванні виробничих мережевих структур;
- провести фундаментальні дослідження по визначенню пріоритетів формування в Україні національних і регіональних інноваційних виробничих кластерів;
- створити Національну і регіональні Ради Конкурентоспроможності, на які покласти координацію розробки і виконання проектів інноваційних кластерних об'єднань, реалізацію важливих для країни кластерних ініціатив;
- рекомендувати обласним державним адміністраціям стимулювати в регіонах системну організацію ділової взаємодії влади з великим, середнім і малим бізнесом на основі формування регіональних промислових кластерів, для чого сформувати експертні групи по розробці регіональних цільових програм кластеризації економіки регіонів на період до 2020 року;
- створити в Україні інформаційно-аналітичну систему з попиту і розповсюдженню інформації про формування і розвиток інноваційних кластерних об'єднань, моніторингу процесу їх розвитку і поширення позитивного досвіду на регіональному і національному рівнях, сприяти створенню Центрів знань;
- з метою відродження українського села, створення там робочих місць, сприяти формуванню місцевих і регіональних кластерів АПК з вирощування фруктів, овочів та іншої с/г продукції, розвитку кластерів сфери послуг, зеленого туризму та сприяти формуванню міжрегіональних кластерів в межах України.

Література:

1. Богданова Е. А. Стратегия формирования агропромышленного кластера региона /Е. А. Богданова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id>.
2. Гойчук О.І. Продовольча безпека в Україні і світі / О.І. Гойчук. – К.:Наукметодцентр аграрної освіти, 2003. – 114 с.
3. Грядов С.И. Агропромышленный кластер: проблемы и перспективы развития /С.И. Грядов, И.В. Ковалева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета.-2009.-№ 4 (54). – С. 74–79.
4. Вигівська Ю.І. Стратегія інноваційної модернізації (теорія та практика): монографія / Ю.І. Вигівська. – К.: Дорадо-друку, 2011. – 360 с.
5. Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Травянко О. І. Методологічні підходи до визначення кластерної моделі регіонального розвитку / О. І. Травянко / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals>

Ryndzak O.T.

Candidate of Economic Sciences, doctorate student

State Institution "M.I. Dolishniy Institute of Regional Research of the National Academy of Sciences of Ukraine"

ADAPTATION OF MIGRANTS TO HOST SOCIETIES: THEORETICAL ASPECTS

Риндзак О.Т.

к.е.н., докторант

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»

АДАПТАЦІЯ МІГРАНТІВ ДО ПРИЙМАЮЧОГО СУСПІЛЬСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

The concept of adaptation and integration of migrants is defined. The main adaptation strategies are analyzed, such as: integration, assimilation, segregation, marginalization; the authors' model is proposed, which highlights the essence and the basic stages of adaption process for immigrants.

Keywords: *migrant, adaptation, integration, host society.*

У статті уточнено суть понять адаптації та інтеграції мігрантів. Проаналізовано відомі адаптаційні стратегії (інтеграція, асиміляція, сегрегація, маргіналізація); запропоновано авторську модель, котра висвітлює суть та основні етапи процесу адаптації новоприбулих іммігрантів до приймаючого суспільства.

Ключові слова: *мігрант, адаптація, інтеграція, приймаюче суспільство.*

Постановка проблеми. Глобалізація та зовнішня міждержавна регіоналізація значною мірою зумовили інтенсифікацію процесів міжнародної міграції. Необхідною умовою забезпечення соціально-економічного розвитку і стабільності приймаючих країн є проведення ефективної політики адаптації та інтеграції мігрантів. Оскільки Україна відносно недавно стала реципієнтом великої кількості мігрантів, а її міграційне сальдо набуло позитивного значення тільки у 2005 році, то проблеми адаптації та інтеграції іммігрантів є не достатньо вивченими і розробленими на сьогоднішній день. Особливої гостроти і актуальності набуває ця тематика у світлі останніх подій, коли перед окремими регіонами нашої держави виникла необхідність вирішення проблеми соціокультурної адаптації внутрішньо переміщених осіб. Вивчення та аналіз загальнотеоретичних підходів до адаптаційних процесів мігрантів є необхідною передумовою розробки ефективних механізмів адаптації як іммігрантів, так і вимушених внутрішніх переселенців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність зазначеної проблематики зумовила значний інтерес до неї багатьох науковців світу, що вилилось у виникнення цілої низки ґрунтовних теорій та концепцій щодо адаптації мігрантів. Зокрема, варто назвати теорії культурного шоку К. Оберга, А. Фарнхема, А. Бочнера, етнокультурних кордонів та культурної дистанції Ф.Барта, Н. Лебедевої, В. Тишкова і Л. Дробіжевої, концепцію соціальної дистанції Г. Зімеля, Т. Парка, Е. Берджеса та акультурації Дж. Беррі, П.Стокера, Р.Боурхіса.

Проблемам міжнародної міграції та інтеграції мігрантів, теоретико-прикладним аспектам удосконалення державної міграційної політики присвячено праці відомих українських вчених: Власюка О.С., Гайдучького П.І., Лібанової Е.М., Макогона Ю.В., Малиновської О.А., Пирожкова С.І., Позняка О.В., Прибиткової І.М., Садової У.Я. Водночас, у науковій літературі немає єдиного загальноприйнятого визначення адаптації та інтеграції іммігрантів, а адаптаційні стратегії мігрантів потребують більш повного систематизованого висвітлення.

Метою цієї публікації є уточнення окремих теоретичних аспектів дослідження адаптації та інтеграції мігрантів, а також здійснення аналітичного огляду основних моделей адаптації новоприбулих мігрантів до приймаючого суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досить поширеним і прийнятним, на наш погляд, є визначення адаптації як складного, багатогранного процесу ознайомлення, звикання і пристосування мігрантів до нових умов життя [1, с.56]. Тут слід зауважити, що і приймаюче суспільство повинно пристосовуватись до новоприбулих мігрантів та їх потреб. Тобто адаптація є багатостороннім процесом пристосування до нового середовища, умов та викликів, суб'єктами якого з одного боку виступають іммігранти, а з іншого – всі члени приймаючого суспільства та соціальні інститути.

Коли йдеться про адаптацію іммігрантів, то доцільно розрізняти її внутрішню (психологічну) та зовнішню (соціокультурну, економічну) форми. Головним індикатором зовнішньої адаптованості мігранта є його соціальний статус. Проте навіть активна участь мігранта у процесі пошуку роботи чи здобутті освіти, у соціокультурному житті приймаючого суспільства також можуть бути свідченням адаптованості, чи принаймні позитивної установки на адаптацію. Основною ознакою внутрішньої адаптованості іммігранта, на наш погляд, може слугувати його психологічний стан рівноваги, внутрішньої гармонії, задоволеність новим середовищем і життям в цілому.

Залежно від того, який тип моделі державної політики щодо інтеграції іммігрантів реалізується в тому чи іншому суспільстві з одного боку, і від індивідуальних соціально-психологічних властивостей іммігрантів, їх етнічного походження та ін., процес адаптації може відбуватись по-різному. Зокрема, соціологи розрізняють шість моделей інтеграції, що утворюють дві групи (позитивну і негативну) [2, с.191-192]. Відповідно до цієї класифікації, до моделей позитивної інтеграції належить: асиміляція, діаспора, транзит. Найвищій мірі з'єднання іммігранта з приймаючим суспільством відповідає модель асиміляції. У цьому випадку характерним є його прагнення розчинитись у новому соціумі, сприймаючи його як свій рідний. Досить високий ступінь взаємодії адаптанта з країною перебування описує модель «діаспора». В рамках цієї моделі іммігрант прагне стати повноправним членом приймаючого суспільства, зберігаючи при цьому свою національну ідентичність. Коли людина має намір лише покращити рівень свого матеріального добробуту за рахунок трудової діяльності в іншій країні, то йдеться про транзитну модель. Її характеризує незначний рівень інтеграції іммігрантів у приймаюче суспільство.

Щодо негативної інтеграції, то вона включає такі моделі, як: маятник, гетто, повернення. Перша з них демонструє суперечливий характер позиції мігранта, котрий певним чином влаштований в країні перебування, та час від часу повертається на батьківщину. Модель «гетто» характеризує відчуження мігранта від країни перебування. Зазвичай такі особи є нелегалами, мають дуже обмежене коло спілкування, однак повернення на батьківщину не розглядається ними серед найближчих варіантів поведінки. У випадку, коли мігрант зосереджений на розв'язанні конкретних проблем і прагне у найближчому майбутньому повернутись на батьківщину, має місце модель повернення.

Хоч така типізація моделей безперечно має свою теоретичну цінність, та все ж необхідно зауважити, що вона є дещо розмитою. Наприклад, моделі транзиту, повернення і маятника є певною мірою схожими і не мають достатньо чітких критеріїв для їх розмежування. Натомість, заслуговують на увагу стратегії акультурації іммігрантів відомого канадського психолога Джона Беррі. Акультурацію вчений розуміє як зміни в культурних зразках поведінки особи чи групи після прямого контакту між індивідами чи групами різних культур. На наш погляд, поняття «адаптація» є дещо ширшим від «аккультурація», оскільки окрім культурної адаптації, включає ще й соціально-економічну, побутову, трудову тощо. Однак, для характеристики основних стратегій адаптації іммігрантів цілком прийнятною, на наш погляд, видається класифікація Дж. Беррі. Припускаючи, що представники національних меншин мають свободу вибору способу взаємодії з приймаючим суспільством, вчений виділяє такі стратегії акультурації іммігрантів: інтеграція, асиміляція, сегрегація,

маргіналізація [3, с.9-10]. Критерієм типізації тут виступає ступінь значимості, важливості для мігранта взаємодіяти, брати активну участь у житті приймаючого суспільства чи зберігати свою національну ідентичність (табл. 1). Так, якщо представники національних меншин не мають наміру зберегти власну культуру, водночас шукають активної взаємодії з культурою більшості, то має місце асиміляція. Альтернативою цій стратегії виступає сепарація, де індивід дотримується власної культури і уникає контактів з представниками більшості приймаючого суспільства. Якщо ж представники національних меншин вимушено ізолюються від суспільства, то виникає сегрегація. У випадку, коли в іммігранта існує незначний інтерес щодо збереження власної культури і водночас немає бажання контактувати з корінними мешканцями приймаючої країни, то йдеться про модель маргіналізації.

Таблиця 1³

Моделі адаптації іммігрантів до приймаючого суспільства

Моделі	Важливість, цінність	
	Підтримання зв'язків, відносин з суспільством	Збереження власної ідентичності
Інтеграція	+	+
Асиміляція	+	–
Сепарація/ Сегрегація	–	+
Маргіналізація	–	–

Отже, адаптація іммігранта є складним кількостайним процесом його пристосування до приймаючого соціуму, який дещо спрощено можна зобразити за допомогою рисунку 1. Спершу відбувається ознайомлення адаптанта із новим для нього соціальним середовищем. Отримуючи інформацію про спосіб життя, норми і цінності приймаючого суспільства, іммігрант оцінює їх відповідно до своїх ціннісних орієнтацій, сформованих на батьківщині.

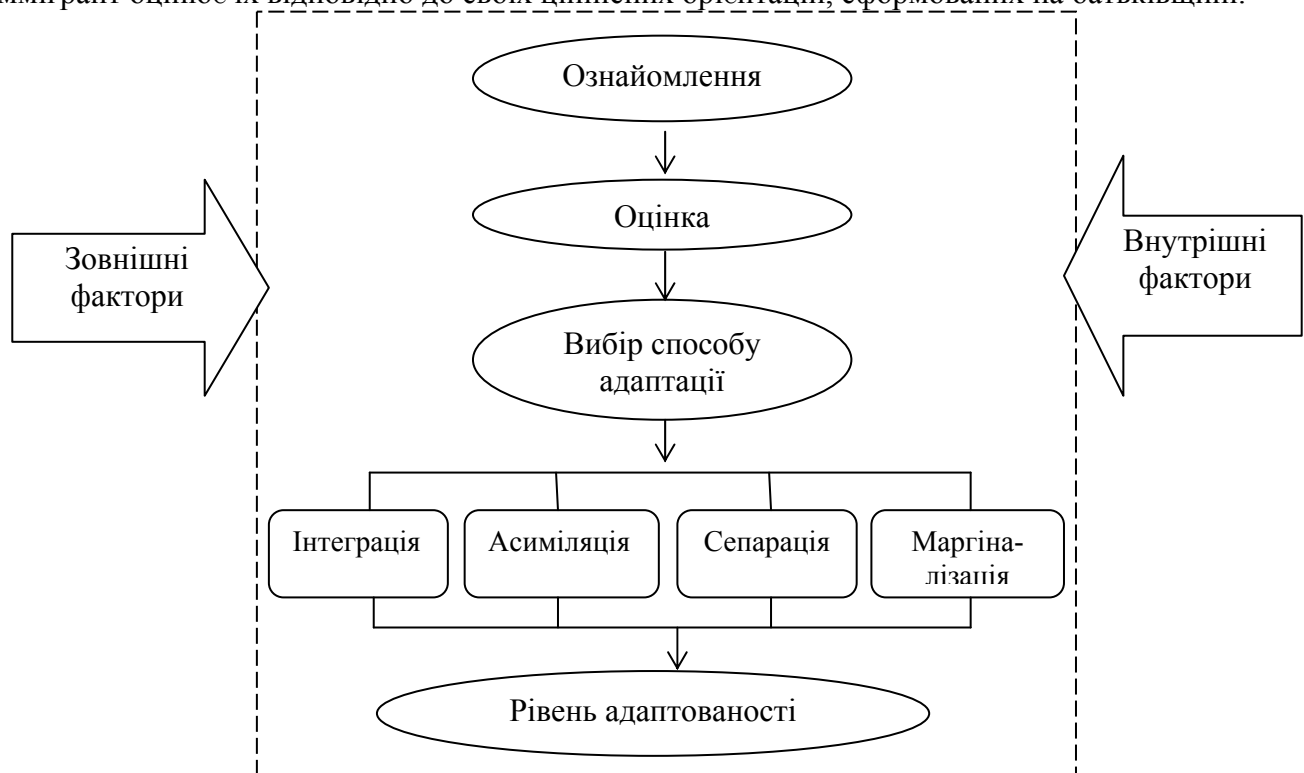


Рис. 1. Процес адаптації новоприбулих мігрантів до приймаючого суспільства⁴

Залежно від того, наскільки схожим (близьким чи прийнятним) є спосіб життя, система цінностей приймаючого суспільства до звичного для мігранта, відбувається процес

³ Складено автором на основі класифікації Дж.Беррі [3, с.9-10]

⁴ Складено автором

повної/ часткової інтеріоризації (сприйняття, засвоєння існуючих у суспільстві норм і цінностей) чи повної/ часткової екстеріоризації (відторгнення, відмежування особистості від культури більшості). На основі цього і під впливом ряду факторів відбувається вибір способу адаптації іммігранта, результатом чого є його інтеграція у приймаюче суспільство, асиміляція, сепарація чи маргіналізація.

Внаслідок реалізації тої чи іншої адаптаційної стратегії досягається відповідний рівень адаптованості іммігранта. Так, після вибору і реалізації мігрантом інтеграційної чи асиміляційної моделі встановиться високий рівень адаптованості. Після цього настає звичайний для кожного члена суспільства процес соціалізації, який триває протягом усього життя індивіда. Натомість, реалізація асиміляційного чи маргіналізаційного способу адаптації призводить до надзвичайно низького рівня адаптованості. Група мігрантів з низьким рівнем адаптованості потребують особливої уваги з боку відповідних органів державної влади приймаючого суспільства і кожного його члена, котрий складає найближче оточення іммігранта.

Визначальними для вибору способу адаптованості мігранта є зовнішні фактори. До них належить соціально-економічна, політична ситуація у приймаючій країні, характер міграційної політики, рівень міжетнічної терпимості, толерантності з боку усіх членів суспільства. Окрім цього, тривалість та успішність адаптаційного процесу залежить від цілої низки внутрішніх, суб'єктивних факторів, таких, як: соціально-демографічні характеристики мігранта (вік, стать, освіта), його психологічні властивості (адаптаційні установки, рівень індивідуальної мобільності, ціннісні орієнтації, норми), етнічна, релігійна приналежність. Важливе значення має також фактор культурної дистанції – певна віддаленість культур, відмінності в цінностях, нормах, ідеалах іммігрантів та представників національної більшості приймаючого суспільства. Його можна віднести до проміжних факторів, оскільки тут має місце як об'єктивно існуюча віддаленість в культурах, так і суб'єктивне сприйняття, оцінка самим мігрантом тих відмінностей.

Щодо самого терміну «інтеграція», то на сьогодні немає єдності думок науковців щодо його трактування. Це складне поняття може набувати різного значення залежно від того, в якому контексті його вживають. Якщо йдеться про суспільство, то поняття інтеграції вживають, щоб показати, на скільки всі елементи суспільства взаємопов'язані між собою, і як воно функціонує як єдина система. Межі інтеграції не є чимось постійним і абсолютним, а можуть визначатись, залежно від того, що є бажаним в конкретній соціальній ситуації. В одному випадку навчання і робота є достатніми мірилами інтегрованості особи. В інших випадках: іммігрант вважається інтегрованим, якщо він окрім праці, займається також активною соціальною чи культурною діяльністю. Тобто рівень інтеграції може визначатись по-різному з декількох позицій, залежно від того, яку шкалу покладено за основу.

На сьогодні Європейським Союзом задекларовано трактування інтеграції як динамічного двостороннього процесу взаємного пристосування іммігрантів та громадян країн-членів [4, с.11]. Поряд з тим, у державній політиці деяких країн (напр., Норвегії) інтеграція етнічних меншин визначається одночасно і як мета, і як процес [5, с.39]. Тобто інтеграція виступає як ідеальна мета державної політики (якість життя, рівні можливості). Водночас, це є процес, який повинні проводити владні структури всіх рівнів шляхом вироблення і реалізації відповідних заходів. Спільним для більшості країн Європи і Скандинавії є розуміння обов'язку і відповідальності приймаючої країни, котра повинна забезпечити іммігрантам можливість брати участь в усіх сферах суспільного життя (економічній, соціальній, громадянській та ін.). Водночас, іммігранти повинні бути активними суб'єктами інтеграції, а також поважати фундаментальні норми і цінності приймаючого суспільства, не втрачаючи власної ідентичності.

Висновки. Отже, адаптація є складним, багатогранним кількостайним процесом пристосування мігрантів до нового соціокультурного середовища з одного боку та приймаючого суспільства до новоприбулих мігрантів, їх соціально-економічних, культурних потреб – з іншого. Щодо приймаючого суспільства, то тут суб'єктами адаптації виступають

як органи державної влади, різних установ та інститутів, так і корінне населення, представники різноманітних національних меншин. Серед перелічених в роботі стратегій адаптації, найбільш оптимальною для індивіда є модель інтеграції, коли можна певною мірою зберегти власну національну ідентичність, культуру і при цьому бути невід'ємною частиною великої соціальної мережі. Така стратегія адаптації можлива лише за добровільного вибору адаптанта і може бути успішно реалізована при умові, що середовище приймаючого соціуму є відкритим і сприятливим для цього.

Література:

1. Пуригіна О.Г., Сардак С.Е. Міжнародна міграція: Навч.посіб. / О.Г. Пуригіна, С.Е. Сардак. – К.: ВЦ «Академія», 2007. – 312 с.
2. Іванкова-Стецюк О., Кісь Р. Основні риси української трудової міграції / Оксана Іванкова-Стецюк, Ростислав Кісь // Трудова міграція як інструмент інтернаціоналізації. Збірка матеріалів комплексного дослідження трудової міграції та ринків праці (Іспанія, Італія, Молдова, Україна, Російська Федерація). – Львів: Друкарські куншти, 2010. – С. 173 – 216.
3. Berry J.W. Immigration, Acculturation, and Adaptation / John W. Berry // Applied Psychology: an international review, 1997. – № 46(1). – С.5 – 34.
4. Дослідження з питань інтеграції, злочинів на ґрунті ненависті та дискримінації різних категорій мігрантів. – К.: Представництво МОМ в Україні, 2014. – 101 с.
5. Rugkåsa M. Likhstens Dilemma. Om sivilisering og integrasjon i den velferdsambisjose norske stat / Marianne Rugkåsa – Oslo: Gyldendal Akademisk, 2012. – 210 s.

Voytko S. V.,

Doctor of Economics, Professor;

Sapsai K. V.

Student

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

THE SPHERE OF POWER ENGINEERING OF INDIVIDUAL COUNTRIES IN THE COORDINATES OF QUALITY AND SAFETY OF LIFE

Such indexes were analysed: Human Development Index, the ratio of energy supply to GDP, quality of the Index, safety Index, electricity consumption and production, surplus and deficit of electric power for the countries of NAFTA (USA, Canada, Mexico), countries of European Union, Ukraine and its countries of neighbours. Certain pattern in placing the selected countries in the coordinate system of the studied parameters is proved. Methodology, that gives possibility to estimate similarity of development of both sphere of safety and quality of life and balance of production and consumption, surplus and deficit of electric power, is offered.

Keywords. *the industry of power engineering, Human Development Index, the ratio of energy supply to GDP, quality of the Index, safety Index, surplus, deficit.*

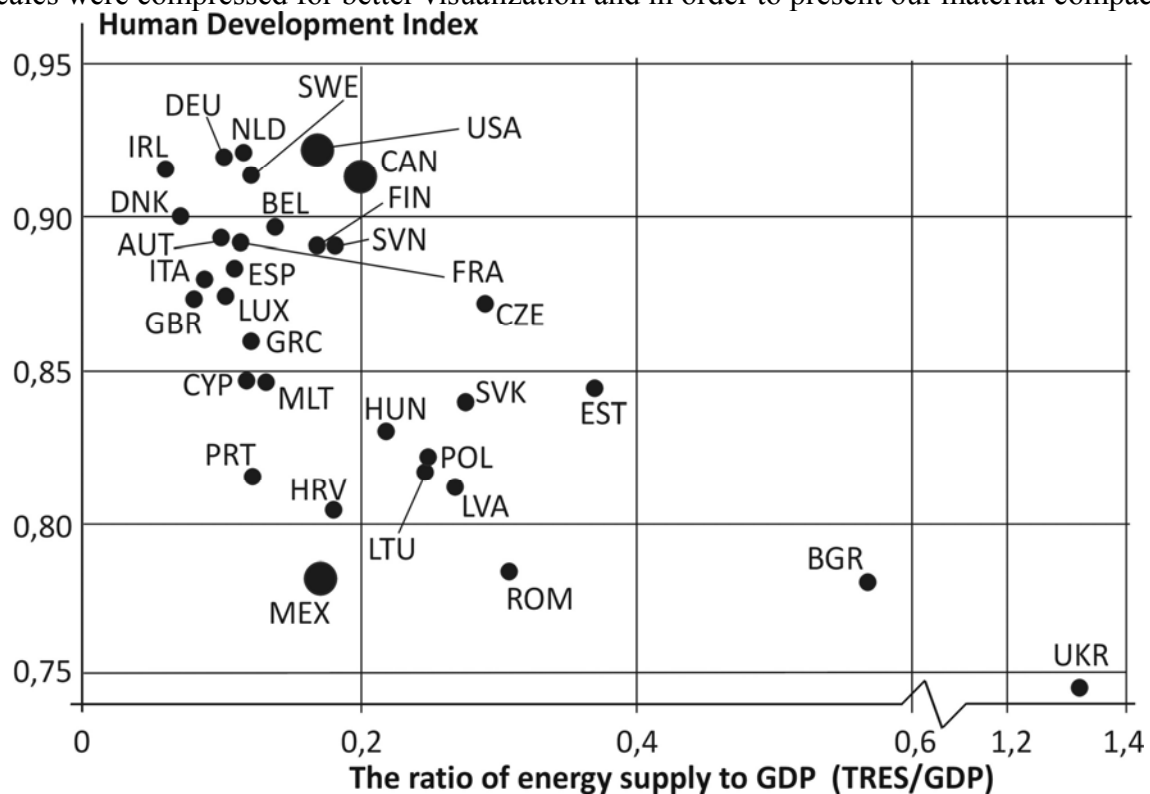
Development of electroenergy sphere is one of major parts of development of economy of countries, since the provision of countries with the electric power is a key issue for today. However no less important indexes are quality and safety of life of population. For this reason for research this industry and well-known indexes was select and they are done mutual placing on these indexes.

On a picture 1, look after the placement of countries-members of the European Union and NAFTA (USA, Canada, Mexico) by the indexes of human potential on the vertical line and the ratio of energy supply of GDP (Gross domestic product) on the horizontal line.

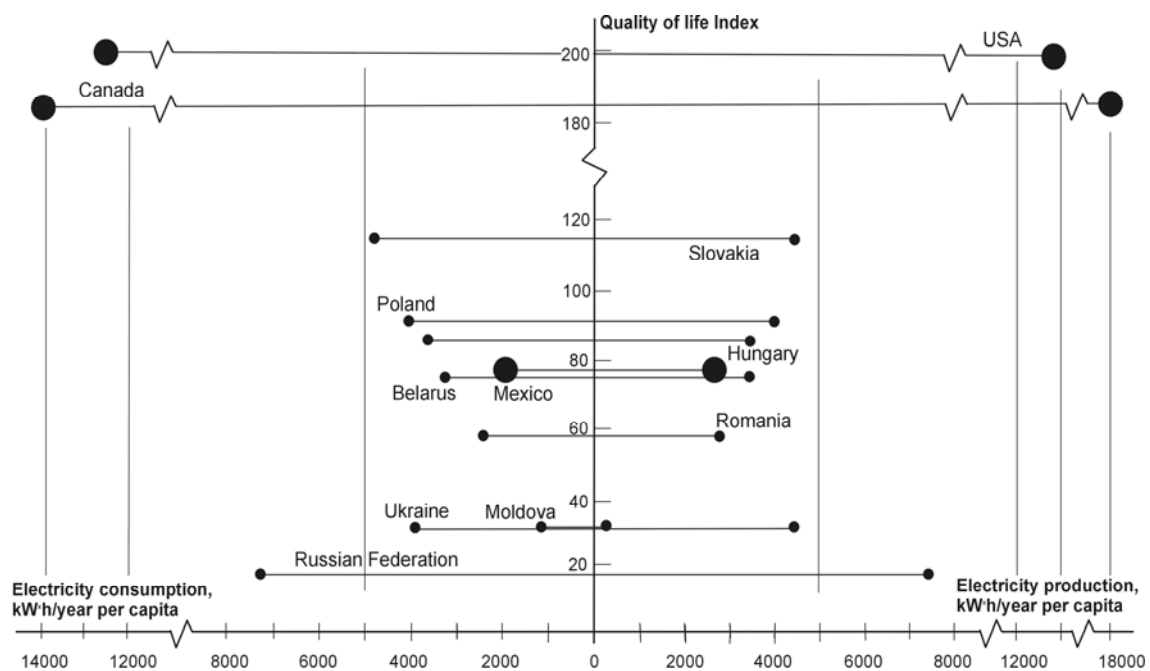
As you can see, the selected countries have very similar values (a bit less than 0,2) in terms of energy supply of GDP. However, we can observe, that Canada and the USA have very high rates of Human Development Index compared with the rate of Mexico. Canada is also close by Human Development Index to the USA, the Netherlands, Sweden, Germany and Belgium. The USA and Canada are part of the Group of 7, and from the list of countries that are resulted on it a picture, Germany is close by indexes and it is also included in the Group of 7. Mexico is similar by the selected index to such countries as Portugal and Croatia.

For the detailed analysis decided to choose indexes of the production and consumption of electric power for the last 5 years and to examine their influence on the quality of life (pic. 2). The countries that are near Ukraine and NAFTA countries were chosen for comparison. See that

according to the quality of life index Ukraine is on the quite low level, Russian Federation is slightly lower. However, the USA and Canada have high indexes. Will pay attention to the fact that the scales were compressed for better visualization and in order to present our material compactly.



Pic. 1. Visualization of placing of countries of NAFTA, countries of European Union and Ukraine in coordinates Human Development Index (HDI) and the ratio of energy supply to GDP (TRES/GDP) [1; 2]

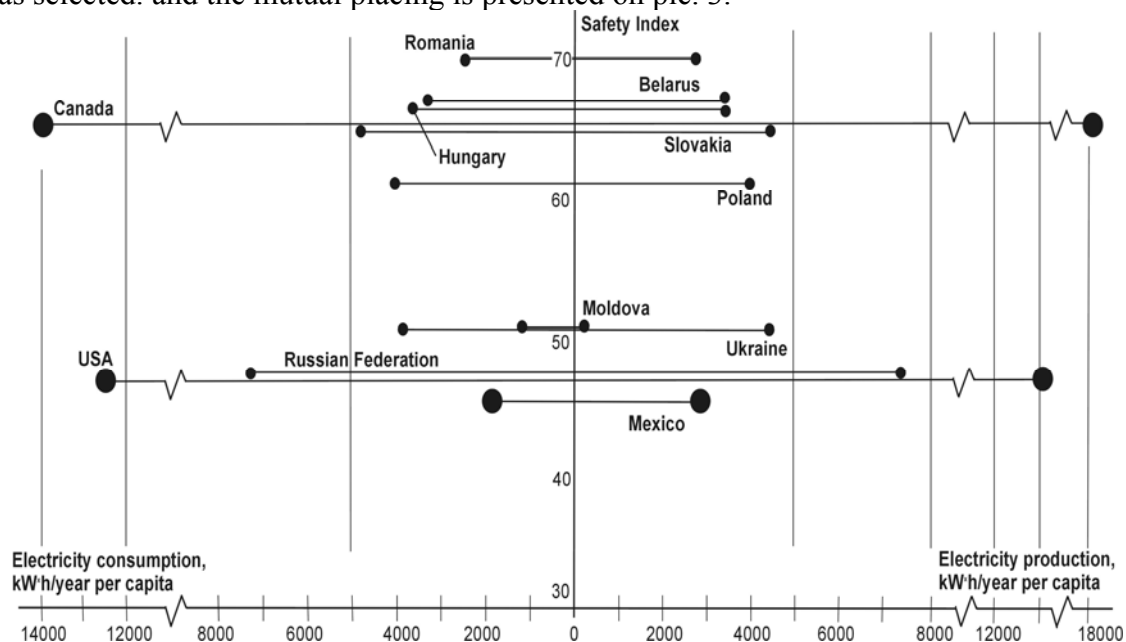


Pic. 2. Visualization of placing of countries of NAFTA, Ukraine and countries of neighbours in the coordinates of index of quality of life and indexes of production and consumption of electric power per capita [3; 4; 5]

Have that for example for the USA a production of about 13000 kW*h/year per capita and its volumes of consumption are at the same level. However, for Canada the production is 18000 kW*h/year per capita, while the consumption is about 14000 kW*h/year per capita. Complicatedies to assert about that influenced exactly on it, however, we see that this imbalance in some way influences the quality of life index.

Will turn greater attention to Mexico. According to the quality of life index Mexico is close to Belarus and Hungary. It also has an imbalance in these indexes. However for those countries that are located close to it, an imbalance is not observed, that is very interesting for further researches.

Other side of human life is a safety of life. In these indexes for 2013 the index of safety of life was selected. and the mutual placing is presented on pic. 3.

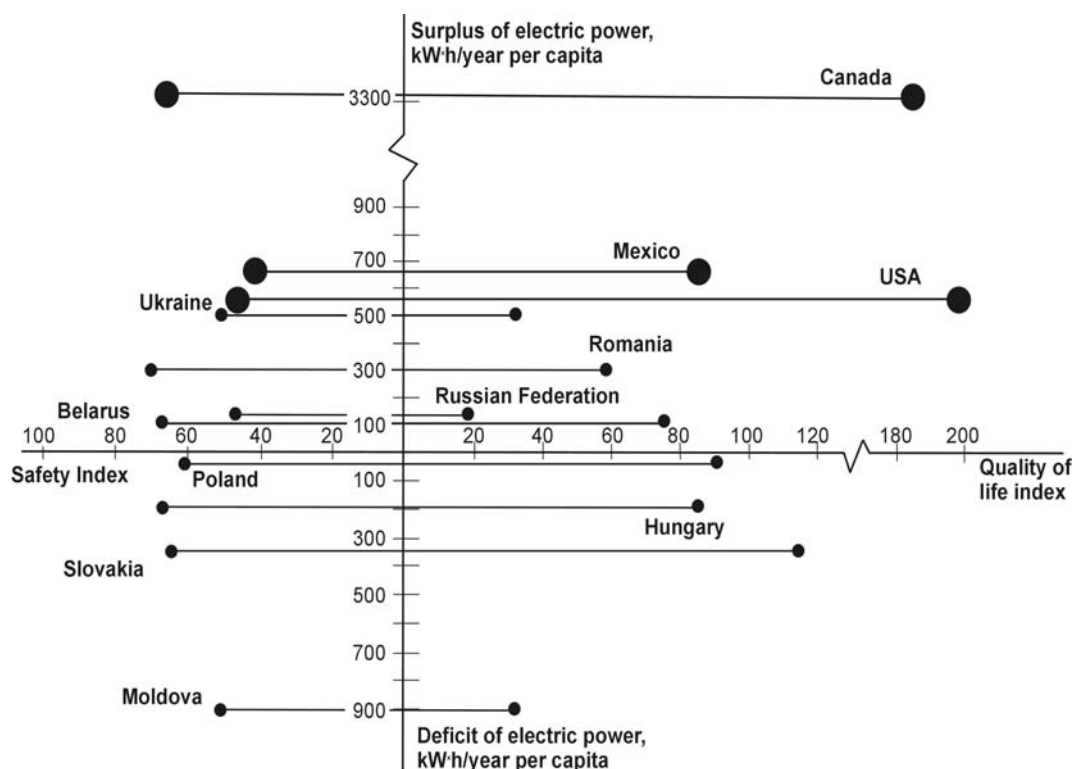


Picture 3. Visualization of placing of countries of NAFTA, Ukraine and countries of neighbours in the coordinates of index of safety of life and indexes of production and consumption of electric power per capita [3; 4; 5]

It is quite interesting that with the significant imbalance Mexico has the lowest level of life safety among countries that are examined. We remind that countries-neighbours of Ukraine and NAFTA countries were selected. Will pay attention to the considerable volumes of consumptions and production of electric power of the USA, although the country occupied a decent enough position for quality of life, but by the index of life safety it is not represented on the same high position and is close to Mexico and Russian Federation. Will mark that Canada also has considerable volumes of consumptions and production of electric power and at the same time occupies a high enough position according to the index of safety of life.

In conclusion, we would like to present a picture 4 that combines four measuring at once and largely exposes the location of countries.

Look after that among the all countries Canada has the largest possibility in the generation and selling electric power abroad. Mexico and USA aren't on the very high level, however, we should take into account the measuring of the deficit and surplus of electric power and indexes of quality and safety of life, that are higher than indexes of other analysed countries. Of course, we cannot compare the scales of indexes of quality and safety of life as they have different essence of measurements, however, we should say, that the examined countries (Ukraine, its countries-neighbours and countries of NAFTA) have a higher standard of living than safety. See that by the safety of life Canada is included in the area of countries in European Union that are not developed enough.



Picture 4. Visualization of placing of countries of NAFTA, Ukraine and countries of neighbours in the coordinates of index of safety of life, index of quality of life and values of surplus and deficit of electric power [3; 4; 5]

Thus, according to the offered methodology that includes such indicators as: production and consumption of electric power, index of quality and safety of life we made a research of certain location of countries in the mentioned coordinate system that gave a possibility to estimate similarity of development of both spheres of safety and quality of life as well as the power component and balance of production and consumption of electric power. Thus we can conclude what is the actual problem for each country.

For example, Moldova, as we can see, has a large deficit of electric power and low indexes of quality and safety of life, and Canada has considerable surplus and high values of quality and safety of life at the same time, although it has even greater prospects for its growth.

List of references:

1. Khalid Malik Human Development Report 2013 Team [Electronic resource] / Malik Khalid. – New York : One United Nations Plaza, 2013. – 203 c. – Mode of access to the document: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
2. Key World Energy Statistics 2013 [Electronic resource]. – Paris : International Energy Agency, 2013. – 80 c. – Mode of access to the document: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2013.pdf>
3. Electricity production [Electronic resource] – Mode of access to the document: <http://world.bymap.org/ElectricityProduction.html>
4. Electricity consumption [Electronic resource] – Mode of access to the document: <http://world.bymap.org/ElectricityConsumption.html>
5. Quality of Life Index for Country 2013 [Electronic resource] – Mode of access to the document : http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp?title=2013-Q1

Sydorenko I.V.
PhD of Economic Sciences
Chernihiv National University of Technology, Ukraine

SOURCES AND SCHEMES OF MODERNIZATION OF INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE IN THE REGION

Сидоренко І.В.
к.е.н.
Чернігівський національний технологічний університет, Україна

ДЖЕРЕЛА ТА СХЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Проаналізовано всі можливі джерела інвестиційних ресурсів, які можуть бути задіяні при здійсненні процесу модернізації об'єктів виробничої інфраструктури. Запропонована модель функціонування системи інвестиційного забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону, яка дає змогу визначити підходи до обґрунтування оптимальної частки інвестиційних ресурсів для модернізації. Також наведені схеми інвестиційного забезпечення модернізації виробничої інфраструктури за рахунок позикових коштів, на умовах лізингу, концесії, приватно-державного партнерства та приведені форми державної підтримки цього процесу.

Ключові слова: модернізації, виробнича інфраструктури, регіон, лізинг, концесія, приватно-державне партнерства, джерела інвестування.

Analyzed all possible sources of investment resources that may be involved in the implementation process of modernization of production infrastructure. The proposed model of the system of investment for modernization of industrial infrastructure in the region, which helps identify approaches to study the optimal share of investment resources for modernization. There are investment scheme for modernization of production infrastructure by borrowing, on lease, concessions, public-private partnerships and given forms of state support that process.

Keywords: modernization, industrial infrastructure, region, lease, concession, public-private partnerships, investment sources.

Стійкий розвиток та ефективність функціонування окремого регіону, так і держави в цілому, не можливий без активізації процесів модернізації.

Формування інноваційної моделі розвитку виробничої інфраструктури як держави, так і регіону, потребує активізації інвестиційних процесів, зокрема, зосередження уваги на аналізі всіх наявних та потенційних джерел фінансових ресурсів і створення умов для їх ефективного використання та трансформації в інвестиційні та інноваційні вкладення.

Стале соціально-економічне зростання в Україні може бути досягнуте тільки на інноваційній основі з активним використанням сучасних науково-інноваційних розробок.

Впровадження інновацій в інфраструктурні галузі потребує значних обсягів капіталовкладень, а тому необхідно розв'язувати безліч проблем, серед яких основними є пошук інвестиційних ресурсів та способів їх отримання. Отже, актуальними на сьогодні залишаються питання вибору джерел фінансування об'єктів виробничої інфраструктури регіону, розробки ефективних схем та механізмів інвестування інноваційного розвитку інфраструктурних підприємств.

Метою дослідження є аналіз джерел та схем фінансування модернізації об'єктів виробничої інфраструктури на сучасному етапі, розгляд шляхів та створення умов для залучення іноземних інвесторів до інвестиційного забезпечення модернізації в регіоні, і у виробничій інфраструктурі зокрема.

Проблемами вибору джерел фінансування для впровадження інновацій займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: Амоша О.І, В. Беренс, Г. Бирман, М.П. Бутко, О.В. Василенко, У. Гете, В.П. Ільчук [3], С.М. Ілляшенко, О.І. Волков, Є.Г. Величко, В.В. Ковальов, А.А. Пересада, С.І. Прилипко, В.С. Савчук, Л.Г. Чернюк, П. Хавранек, С. Шмидт та ін.

Однак залишаються не вирішеними питання, що стосуються пошуку надійних джерел фінансових ресурсів та розробки ефективних схем та механізмів модернізації виробничої інфраструктури регіону.

Нині в розвинутих країнах світу використання досягнень науково-технічного прогресу забезпечує майже 50% приросту реального національного доходу. В таких державах нововведення є одним із пріоритетних напрямів у політиці уряду, адже це основа національного економічного розвитку. Саме тому більшість з розвинутих країн використовують комплексний підхід до стимулювання інноваційних процесів, застосовуючи методи як прямого, так і опосередкованого стимулювання [7, с. 61-64]

Високі темпи економічного зростання та ефективне функціонування ринкової економіки можливі лише за умови накопичення інвестиційних ресурсів у формі фінансових, матеріальних, нематеріальних і трудових, які залучаються для здійснення вкладень в об'єкти інвестування.

До фінансових інвестиційних ресурсів належать: грошові кошти; цінні папери; інші фінансові інструменти [1, с. 111-115].

Матеріальні інвестиційні ресурси – це основні фонди та оборотні фонди. Нематеріальні інвестиційні ресурси – це інновації; програмний продукт; права користування; патенти; ліцензії; товарні знаки; гудвіл. До людських інвестиційних ресурсів відноситься: керівник склад; менеджери та фахівці; наймані працівники.

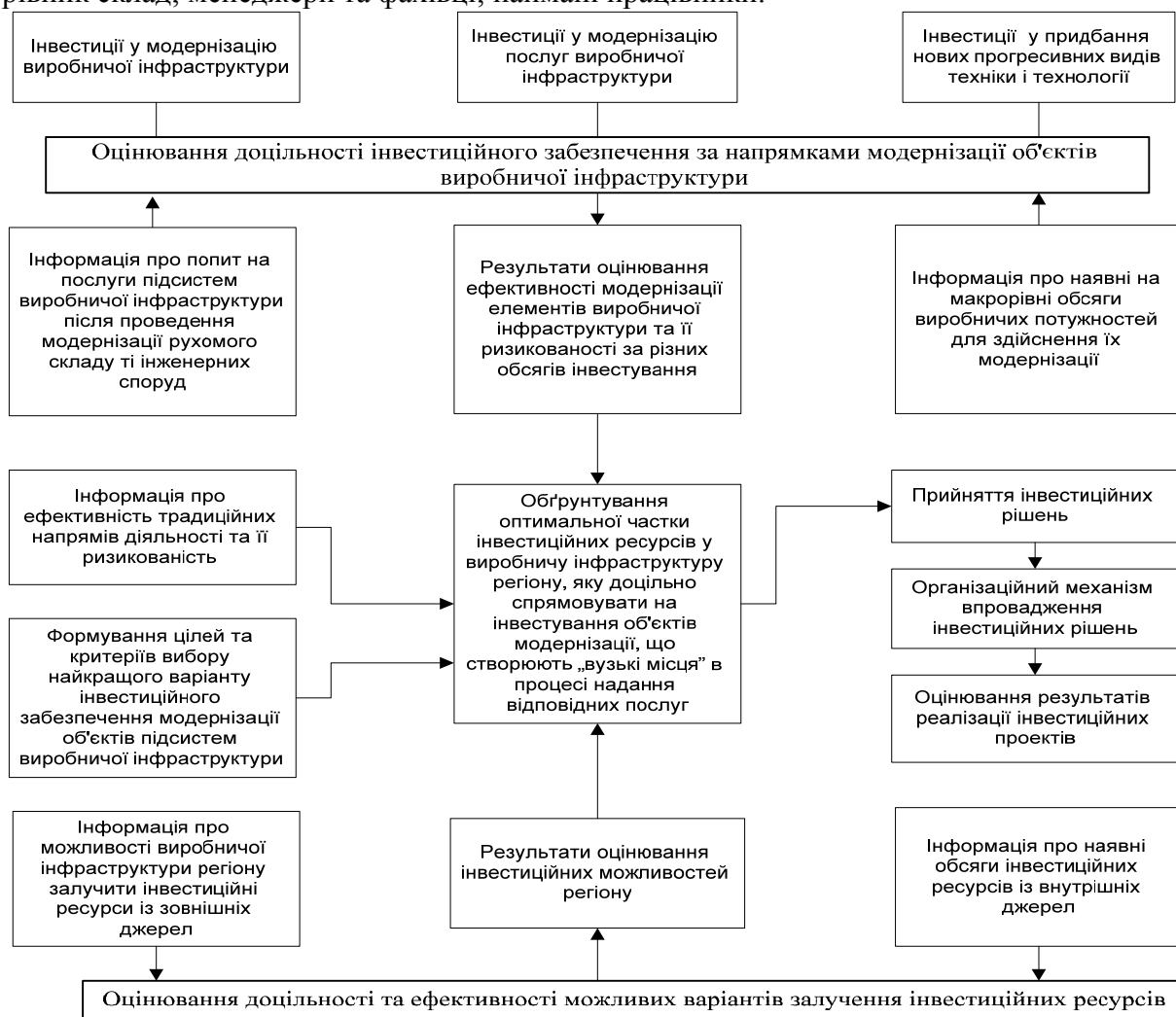


Рис. 1. Модель функціонування системи інвестиційного забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону

Серед джерел фінансування можна виділити такі: власні, запозичені та залучені. До власних коштів відносяться: нерозподілений прибуток; амортизаційні відрахування; частка

«зайвих» оборотних коштів, що іммобілізуються в інвестиції; надлишкові оборотні активи; довгострокові фінансові вкладення в межах поточного року. До запозичених коштів відносяться: інвестиційні кредити; емісія облігацій; селенг; лізинг; податковий кредит. До залучених коштів відносяться: емісія акцій; додаткові внески у статутний капітал; кошти на цільове інвестування; залучення коштів широких верств населення шляхом випуску та продажу цінних паперів; солідарні внески; іноземні інвестиції [2, с. 21-37, 4, 6].

На рис. 1 представлена модель функціонування системи інвестиційного забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону, складовими якої є оцінювання доцільності й ефективності інвестиційного забезпечення за видами модернізації виробничої інфраструктури регіону, а також доцільності й ефективності можливих варіантів залучення інвестиційних ресурсів у регіон. Запропонована модель (рис. 1) дає змогу визначити підходи до обґрунтування оптимальної частки інвестиційних ресурсів для модернізації виробничої інфраструктури регіону. В умовах обмеженості ресурсів необхідно розробляти ефективні схеми управління прибутком, які б допомагали раціонально використовувати наявні власні кошти як для внутрішніх потреб, так і для впровадження нових інноваційних технологій у технологічний розвиток галузей виробничої інфраструктури регіону.

Інвестиційне забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону може здійснюватися за рахунок позикових коштів (рис. 2), що базується на залученні кредитів комерційних банків, використанні державного кредитування згідно концепції розвитку регіону.



Рис. 2. Схема інвестиційного забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону за рахунок позикових коштів

Лізингові відносини також можуть застосовуватись як один із способів інвестиційного забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону (рис.3).

Лізингова схема є найбільш прийнятною при обмежених інвестиційних ресурсах для модернізації техніки на підприємствах виробничої інфраструктури, тому що дозволяє заощадити кошти та не потребує першого внеску, як при комерційному кредиті.

Також для виробничої інфраструктури можна застосувати тандем держави і бізнесу у вигляді концесійної угоди, що є досить сучасною формою взаємовідносин, яка дозволить модернізувати об'єкти виробничої інфраструктури (інженерні споруди) (рис. 4), або приватно-державного партнерства, при реалізації якого ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними,

для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій при користуванні (експлуатації) такими об'єктами (рис. 5).



Рис. 3. Алгоритм реалізації інвестиційного забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону на умовах лізингу



Рис. 4. Інвестиційне забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону на умовах концесії

На вибір форми взаємодії держави та бізнесу впливають такі фактори, як специфічні особливості галузей та видів економічної діяльності, в яких передбачається здійснювати діяльність на партнерських засадах, нормативно-правовий та регуляторний режим, суспільне та політичне сприйняття передбаченого формою взаємодії порядку надання інфраструктурних послуг тощо.

При реалізації процесу модернізації повинна бути задіяна сукупність джерел інвестування на всіх рівнях – від приватних осіб до національного рівня, а держава повинна застосовувати ряд форм законодавчої підтримки для забезпечення сприятливих умов реалізації технологічного оновлення виробничої інфраструктури [3, 5, с. 236-242]. Із-за відсутності необхідних обсягів фінансування для здійснення модернізації виробничої

інфраструктури виникає ряд проблем щодо пошуку джерел інвестиційних ресурсів для забезпечення своєчасного та ефективного процесу інвестування (рис.6).



Рис. 5. Інвестиційне забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону на умовах приватно-державного партнерства

Акумулявання коштів регіонального бюджету для реалізації цільових програм модернізації виробничої інфраструктури регіону, здійснюється з

урахуванням наявних потреб забезпечення сталості соціально-економічного розвитку, екологічної та економічної безпеки території.

Форми державної підтримки виробничої інфраструктури регіону повинні визначатись їх роллю у підвищенні якості відповідних послуг, забезпечення процесу виробництва і задоволення попиту виробничих підприємств на інфраструктурні послуги.

Впровадження інновацій в виробничу інфраструктуру регіону потребує значних обсягів інвестицій, а тому необхідно розв'язувати безліч проблем, серед яких основними є пошук інвестиційних ресурсів та способів їх отримання. Отже, актуальними на сьогодні залишаються питання вибору джерел фінансування виробничої інфраструктури регіону та розробки ефективних схем і механізмів інвестування інноваційного розвитку всіх його складових.

Нині в Україні майже відсутні механізми активізації інвестиційних процесів, галузевої координації та ефективної організації фінансування інновацій. Враховуючи нереальність та недоцільність постановки питання про повернення до відомчої системи управління розвитком економіки, єдино можливим механізмом створення та впровадження модернізації у виробничій інфраструктурі регіону є поступова інтеграція науково-дослідних установ до складу інноваційно-інвестиційних формувань – інноваційно-інвестиційних систем та комплексів, які можуть забезпечити територіальні принципи управління інноваційно-інвестиційним розвитком матеріально-технічної бази виробничої інфраструктури регіону.

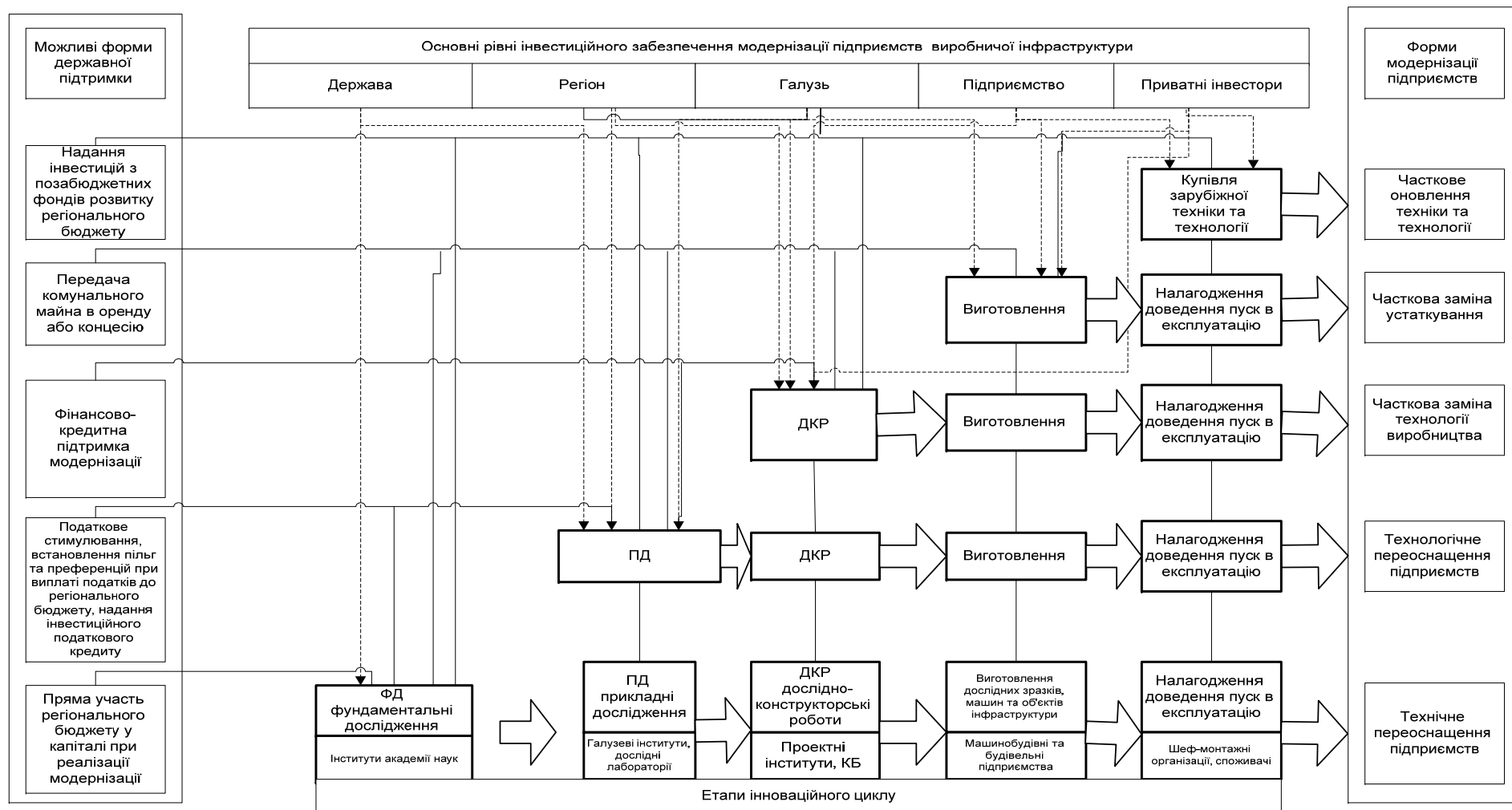


Рис. 6. Форми державної підтримки реалізації процесу модернізації підприємств виробничої інфраструктури регіону

Література:

1. Абібуллаєв М.С. Фінансування інноваційної діяльності / Абібуллаєв М.С. // Фінанси України. – 2001. - № 3. – С. 111-115.
2. Бутко М.П. Інвестиційна домінанта сталого розвитку в умовах інтеграції: монографія /М.П. Бутков, О.Ю. Акименко. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-поліграф», 2009. – 232 с.
3. Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток / В.П. Ільчук, за ред. д.е.н., проф. Сича Є.М. – К.: Логос, 2004. – 381 с.
4. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом /Пересада А.А. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
5. Сидоренко І.В. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку транспортно-дорожнього комплексу регіону / Сидоренко І.В.// Вісник ЧДТУ: Зб. Наук. Праць. – Чернігів: ЧДТУ, 2008. – № 32. - С. 236-242
6. Юркевич О.М. Фінансове забезпечення науково-технічної інноваційної діяльності /О.М. Юркевич//Фінанси України. – 2004. - № 6. – с. 106-112.
7. Чабан В.Г. Вибір джерел фінансування інноваційної діяльності. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. - № 4(59). – с. 61-64.

Smolyarchyk M.V.

Candidate of economic sciences, performing duties of assistant professor the department of land management

Lviv national agrarian university

Sohnuch S.A.

Candidate of economic sciences, senior lecturer in land management, road construction and geodesy

South Slavic university Institute

ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL LAND

Смолярчук М. В.

к.е.н., в.о. доцента кафедри управління земельними ресурсами

Львівський національний аграрний університет

Сохнич С.А.

к.е.н., ст. викладач кафедри землепорядкування, будівництва доріг і геодезії

Південнослов'янський інститут Славистичного університету

АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

В статті розглянуті методологічні напрями і методичні підходи щодо формування ефективного механізму сталого розвитку сільськогосподарського землекористування. Найбільш ефективний шлях вирішення вказаної проблеми є оптимізація землекористування в умовах переходу до ринкової економіки. Фактично це оцінка критеріїв використання і охорони земель.

Ключові слова: управління земельними ресурсами, оптимізація, сталий розвиток, земельні ресурси інтенсифікація, сільськогосподарське землекористування.

The article deals with methodological guidelines and methodological approaches to the formation of an effective mechanism for sustainable development of agricultural land . The most effective way to solve this problem is to optimize land use in the transition to a market economy. In fact, this evaluation criteria land use and protection .

Key words : land management , optimization , sustainable development, intensification of land resources , agricultural land use

Сьогодні в системі управління земельними ресурсами і зокрема в сільськогосподарському землекористуванні визначилася негативна тенденція щодо зниження ефективності сільськогосподарського виробництва та погіршення використання земель. Нинішній стан характеризується зміною соціально-економічних відносин в суспільстві, переходом до ринкової економіки і становленням приватної власності. Невідкладно вимагає вирішення питання оцінки сільськогосподарського землекористування і його територіальної організації з метою раціоналізації розвитку сільського господарства та підвищення його ефективності.

Питанням формування ефективного механізму сталого розвитку сільськогосподарського землекористування присвячені праці таких вітчизняних вчених: Д.І.

Бабміндри, В.Г. В'юна, І.К. Бистрякова, В.В. Горлачука, Л.М. Грановської, Д.С.Добряка, М.В. Калінчика, О.І. Котикової, Л.Я. Новаковського, А.Я. Сохнича, А.М. Третьяка та інших.

Однак, низка наукових положень потребує методологічного і методичного обґрунтування системи управління земельними ресурсами в умовах економічних трансформацій.

Проблеми розробки та вдосконалення соціально-економічного механізму сталого розвитку сільськогосподарського землекористування на сьогодні особливо актуальні. Пошук науково обґрунтованих рішень у даній сфері дасть змогу у стислі строки приборкати прояви фінансово-економічної кризи у сільському господарстві та значно поліпшити добробут наших співгромадян. Враховуючи недостатню вивченість і необхідність вирішення даної проблеми і визначили актуальність теми даного дослідження.

Проблеми стабілізації та ліквідації негативних тенденцій у вітчизняному агропромисловому комплексі, розвитку сільськогосподарського виробництва та аграрних товаровиробників стоять гостро у всіх регіонах країни. Реалізація національного проекту розвитку сільського господарства, певною мірою, залежить від збереження земельно-ресурсного потенціалу галузі, організації ефективного використання та охорони земель сільськогосподарського призначення. Саме тому державна політика в галузі підтримки сільського господарства спрямована на підвищення рівня ґрунтової родючості, збереження і збільшення площі під посівами сільськогосподарських культур, залучення у виробництво невикористовуваних продуктивних угідь. У процесі еволюції, на жаль, суспільство головно акцентує увагу на використанні природних ресурсів в інших цілях і не завжди оправданих об'ємах, а сільськогосподарському землекористуванню відводить другорядну роль, піддає дискримінації село і його мешканців, забуваючи про те, що саме землекористування було, і значною мірою є, кореневою базою економічного зростання, джерелом специфічно неповторного культурного і духовного розвитку суспільства. Як наслідок, рано чи пізно це призводить до економічного, соціального і культурного занепаду, а часто і до природних та антропогенних екологічних катастроф.

За період земельної реформи в системі сільськогосподарського землекористування спостерігається загострення проблеми відповідності землекористування екологічним стандартам та нормам; погіршення соціальних показників та рівня життя сільських жителів. Тому управління сільськогосподарським землекористуванням на сьогодні є основою формування сприятливого територіального середовища.

Найбільш доступний і ефективний шлях вирішення цієї задачі – оптимізація сільськогосподарського землекористування, яке нині охоплює більшу частину земельного фонду. Актуальним стають питання збереження екологічного потенціалу території економічними методами. Разом з цим, ці питання тісно пов'язані з не менш важливими – сталого розвитку, які, безсумнівно, мають і самостійне значення для всього господарського комплексу. Вирішення цих питань повинно здійснюватися на соціально-економічній основі, тобто з урахуванням інтересів більшості членів суспільства і матеріально-технічних можливостей [2].

Підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва дозволяють методи землеустрою, або організації використання землі, спрямовані на інтенсифікацію сільськогосподарського землекористування.

В сфері аграрного виробництва важливим є його оптимальна інтенсифікація [1,3,5]. Під інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва розуміють кількість затрат певного виробничого чинника, наприклад, живої праці, що необхідна за деякого способу виробництва на одиницю сільськогосподарських угідь в цілому, або одиницю оброблюваної площі. Підвищення інтенсивності виробництва часто супроводжується (за інших рівних умов) збільшенням виходу продукції з кожної одиниці земельної площі. Оптимальна інтенсифікація виробництва означає такий розмір затрат виробничих чинників, за яких досягає свого екстремуму певний критерій виробництва: наприклад, одержання максимуму

сільськогосподарської продукції за найменших затрат праці і засобів виробництва на одиницю сільськогосподарської площі, одержання максимуму чистого доходу тощо.

В умовах ринкової економіки при обґрунтуванні заходів, призначених для інтенсифікації використання землі, і спрямованих на зміну якості землі, виникає необхідність враховувати вид і характер капітальних вкладень, необхідних для їх реалізації. Крім того, довгострокові капітальні вкладення, призначені для інтенсифікації використання землі вимагають обґрунтування з точки зору впливу факторів часу, ризику і невизначеності. Дефіцит джерел фінансування капітальних вкладень, спрямованих на інтенсифікацію сільськогосподарського землекористування, вимагає встановлення ефективності капітальних вкладень з урахуванням можливих джерел фінансування витрат [2-4].

Прийmemo за критерій оптимальності максимум чистого доходу відносно заданого продукту

$$S = cy - \sum_{i=1}^m c_i x_i \quad (1)$$

де y – вихід певного виду сільськогосподарської продукції (наприклад, озимої пшениці) з одиниці земельної площі. Нехай це буде врожайність озимої пшениці, яка виражена через деяку виробничу функцію; x_i – об'єм затрат i -го виробничого чинника; c – ціна реалізації 1ц культури; c_i – виробничі затрати за i -им чинником.

Оптимальний рівень інтенсифікації виробництва даної продукції відповідає максимуму цільової функції. За необмежених ресурсів виробничих чинників максимум визначаємо з умов:

$$\frac{\partial S}{\partial x_i} = c \frac{\partial y}{\partial x_i} - c_i = 0 \quad (i = \overline{1, m}) \quad (2)$$

Використовуючи кінетичні функції оптимальний рівень інтенсифікації визначається розв'язанням системи $(m + 1)$ рівнянь з невідомими:

$$x_i = \frac{\beta_i}{\gamma_i + c_i / cy}, \quad y = a \prod_i x_{ik}^{\beta_i} e^{-y_i x_{lik}} \quad (3)$$

Рівність (3) – це результат вираження шуканих оптимальних об'ємів затрат через інші компоненти. Тут компоненти c , c_i , β_i , γ_i – відомі постійні величини. Підставивши у перше співвідношення (3) деякий рівень врожайності y_{const} будемо мати відповідні оптимальні затрати під даний врожай. В загальному випадку, коли врожайність невідома, необхідно розв'язати систему (3), в якій замість y стоятиме кінетична виробнича функція, а саме друге співвідношення із (3).

В цьому випадку вважаємо, що ціна реалізації сільськогосподарського продукту, витрати виробництва, а також виробнича функція врожайності відомі. Для перевірки досягнення функцією мети S максимуму потрібно вияснити знак визначника матриці

$$A = \left(\frac{\partial^2 S}{\partial x_i \partial x_k} \right)_{i, k = \overline{1, m}}$$

Якщо величина детермінанта $\det A > 0$, то функція мети S в точці із шуканими координатами x_i має максимум. Випадок $\det A < 0$ економічно менш цікавий.

Для більш загального випадку, коли ресурси виробництва обмежені, оптимальний рівень інтенсифікації виробництва визначається розв'язанням задачі математичного програмування: знайти максимум мети (чистого доходу)

$$S = cy - \sum_{i=1}^m c_i x_i$$

за умов

$$y = a \prod_i x_{ik}^{\beta_i} e^{-y_i x_{lik}}$$

$$x_i \leq d_i$$

де d_i – допустима технологією границя інтенсифікації i -го чинника;

$$\sum_{w=1}^{w_0} r_{iw} x_i \leq D_i$$

де D_i – ліміт i -го ресурсу, r_{iw} – технологічні коефіцієнти затрат i -го чинника за W -им методом виробництва;

$$x_i \geq 0$$

Такі задачі розв'язуються або за допомогою побудови функцій Лагранжа, методами математичного програмування або згідно із генетичним алгоритмом.

Представлені підходи дозволяють комплексне розв'язання проблеми оптимізації рівня інтенсифікації всіх віток сільського господарства регіону (області, району, підприємства).

Але проголошення пріоритету тільки економічних цілей без урахування соціальної потреби в прийнятному для людини природному середовищі може обернутися вкрай негативними екологічними наслідками в майбутньому, а загальний еколого-економічний збиток виявитися незрівнянно більшим короткострокової вигоди. Для зняття протиріч між миттєвими економічними вигодами і довгостроковими завданнями економічного зростання потребує становлення нових економічних і правових інститутів, стимулюючих ощадне і невиснажливе сільськогосподарське землекористування. Важливо, в першу чергу, виокремити найбільш нагальні (головним чином, екологічні) проблеми та визначити склад та зміст невідкладних заходів по їх уникненню [5 с. 29-31].

Розвиток і ефективність сільськогосподарського землекористування в Україні на перспективу залежать від його стану і використання, а також від змін в структурі земельного фонду країни, зумовлених земельною реформою і земельною політикою держави. І тому прогресуюче сільськогосподарське землекористування кожної країни в будь-який період має базуватись на поєднанні трьох теперішностей – минулого, сучасного і майбутнього. Збагнути його прогрес чи регрес можна лише поєднуючи ці три виміри, бо вони дають змогу відкрити генетичний код національного землекористування. Саме пізнання суті причин зростання чи занепаду продуктивності землекористування минулих епох і сучасності, яке ґрунтувалося і ґрунтується на організації суспільних відносин щодо землі, праці на ній та використання отриманих прибутків – капіталу, важлива передумова для прориву в майбутнє.

Література:

1. Концепція збалансованого (сталого) розвитку агроєкосистем в Україні на період до 2025 року: наказ Мінагрополітики України від 20.08.2003 р. № 280. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>.

2. Мартин А.Г. Еколого-економічна оптимізація структури сільськогосподарського землекористування / А.Г. Мартин // Регіональні проблеми розвитку агропромислового комплексу України: сучасний стан вирішення: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 18–19 березня 2002 р.). – К.: Стафед–2, 2002. – С. 71–72.
3. Смолярчук М.В. До питання оптимізації землекористування / М. В. Смолярчук // Науковий вісник Національного агроуніверситету. – 2006. – Вип. 104. – С. 180–184.
4. Сохнич А.Я. Методологічні засади оптимізації землекористування / А.Я. Сохнич, М.В. Смолярчук, О.А. Сохнич // Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища. – Львів: НЛТУУ, 2005. – С. 503–511.
5. Сохнич С.А. Проблеми формування ефективного механізму сталого розвитку сільськогосподарського землекористування: [монографія] / С.А. Сохнич, А.Я. Сохнич. – Львів : Ліга-Прес, 2014. – 220 с.

**Tokar I.,
Zverev S.**

Kharkiv National Automobile and Highway University, Kharkiv, Ukraine

DETERMINATION OF IMPACT OF THE REGION INVESTMENT ATTRACTIVENESS ON COMPETITIVE EDGE OF ENTERPRISES

**Токар І.І.,
Зверєв С.М.**

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Україна

ВСТАНОВЛЕННЯ ВПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В статті проведено аналіз інвестиційної привабливості регіонів України, виділено проблеми та зазначено умови активізації інвестиційної діяльності з урахуванням розширення регіонів за рівнем інвестиційної активності. Обґрунтовано необхідність врахування впливу інвестиційної привабливості регіону як фактора зовнішнього середовища при стратегічному управлінні підприємством.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, конкурентоспроможність, регіон

Analysis of investment attractiveness for regions of Ukraine has been carried out, problems have been pointed out and conditions for spurring investment activity taking into account subdivision of the regions according to the level of investment activity have been determined. Necessity of considering impact of the region investment attractiveness as an environmental factor at the enterprise strategic management has been substantiated.

Key words: foreign investment, investment attractiveness, competitiveness, region

Modern economic and political situation formed in Ukraine has made investment activity considerably complicated and resulted in decreasing investment attractiveness of the state in whole. The imperfect legal framework, lack of coordination of actions among the branches of government, insufficient development of domestic stock market and high tax pressure, first of all, come out as preconditions of such unfavourable investment climate, both financial and real. Searching for ways to improve the investment climate and encourage investments on the basis of segregating of separate competitive objects of direct inward investing as a real sector of the region economy has gained great urgency.

The purpose of the article is to determine interrelation between the competitive capacity of the enterprise and investment attractiveness of the region in the context of strategic management taking into account a specific character of domestic investment processes.

Investment activity is one of the major conditions of successful social and economic development of any state and the large domestic market of Ukraine should make for it. The geographic location, developed traffic network, resource and potential production, availability of highly skilled scientific manpower and entrepreneurial activity of the population can become the main factors of active inward investment.

Large regional centers provided with workforce, having a relatively developed infrastructure, diversified economy and a vast consumer market can be simultaneously a place of location of economic activity and attractive marketing outlets for the investor, which at developing

and making decisions rely upon potentialities of the competitive regions. Foreign investors readily put money in industrial regions oriented at metalworking, food and chemical industry, constructing, transportation. Thus, increasing of the efficiency of such industrial enterprises, possibility of foreign funds attraction at forming the system of strategic management relating to the rating of the own competitive edge in the region should be taken into account. High investment activity in Kyiv and Kyiv region can serve as an example of interaction and interrelationship between the territory investment attractiveness and the enterprise competitive edge. So, as on July, 1, 2014, volume of direct foreign investments into Kyiv region made up US \$1825.6 mln. most of them having come from the Netherlands and Cyprus (US \$562.2 mln. and US \$438.1 mln., correspondingly) [1].

At the same time Dnepropetrovsk, Kharkiv, Lviv, Odessa and Poltava regions stay attractive for foreign investors. According to the previous estimation quarterly figures of foreign investments as on July, 1, 2014 in Kharkiv region made up US \$1887,0 mln., which is 0.2% more than in the capital region. The volume of foreign investments in the real sector of economy of Dnepropetrovsk regions made up correspondingly US \$8142.1 mln. (16.3%) [2, 3].

The given indexes are explained, first of all, by production orientation of the regions and availability of competitive enterprises of extractive and food and pharmaceutical processing industry. For example, the major part of machine building enterprises are concentrated on the territory of Kiev region (State-Owned Enterprise "Arsenal", SOE "Kyievs'kyi Derzhavnyi Zavod "Burevisnyk", Open Joint-Stock Company "KOMMASH", OJSC "Techmashremont", OJSC "Zavod "Kvant" etc.); Kharkiv region (OJSC "Turboatom", OJSC "KhARP", Science and Production Association "Elektrovashmash", State-Owned Science and Production Association "KhEMZ", OJSC "Kharverst" etc.); Dnepropetrovsk region (State-Owned Holding Company "Dnipropetrovs'ky Mashynobudivny Zavod", OJSC "PEMZ", OJSC "Dnipropetrovs'ky Agregatny Zavod", Closed Joint-Stock Company "Ukrpidshypnyk", OJSC "Ukrhimenergo" etc.) and Zaporizhs'ky region (OJSC "Motor Sich", State-Owned Melitopol Enterprise "Gidromash", CJSC "ZAZ", CJSC "Zaporizhkran", OJSC "ZZVA" etc.) and others.

In spite of the crises phenomena in the economy of Ukraine during the previous two years the positive dynamics in increasing the volumes of direct foreign investments has been observed. For example, in 2012 their volume made up US \$50333.9 mln., the great share of which belonging to the EU countries and Russia. Over January to September 2014 US \$35723.4 mln. of direct foreign investments came from 133 countries of the world. At that, the major share - 77.4% belonged to the EU countries (US \$37580.7 mln.). The share that came from the Russian Federation made up 5.2%, from the USA – 4.1%. The list of the ten main investing countries, which account for 83% of the investments, include Cyprus – US \$15119.6 mln., Germany – US \$5769.6 mln., the Netherlands – US \$5209.2 mln., the Russian Federation – US \$2957.2 mln., Austria – US \$2676.0 mln., the United Kingdom – US \$2326.4 mln., the Virgin Islands (the British ones) – US \$2005.3 mln., France – US \$1648.2 mln., Sweden – US \$1393.9 mln., Italy – US \$1047,0 mln. [4].

Among the main reasons that substantiate the further deformation of investment activity in the regions and not high investment attractiveness of Ukraine there can be distinguished: insufficient integration into the world economy because of the low level of competitiveness of many domestic products, lack of explicit rules and regulations of the investment policy with correspondent mechanism of its realization at the state and local levels; significant tax burden and administrative pressure on business; insufficient development of market institutions, especially stock market, land market and real estate market, corporative sector etc.; disinterest of local authorities in attraction of investments because of low competence of local officials responsible for creation of investment climate etc.

Ranging the regions according to the level of investment activity is slowing down formation of a common business space and, as a consequence, strengthening of economic ties, creating obstacles on the way of development of the regions as transactors of international investment activity, hinder development of social sphere as well. Weak investment positions of separate regions do not allow attracting capital to objects of industrial production, which need them most of all and expect considerable financial injections aimed at increasing production capacity and buildup

the production volume. Besides, a guarantee of the high level of the enterprise competitive edge is such stage of its development that is based on innovative principles, these are development and introduction of innovations. It is an integral part of forming stable competitive advantages of the enterprise, which calls for considerable capital investments.

Steady relation “the enterprise competitive edge – the region investment attractiveness” allows correcting determination of purposes of the enterprise activity from the perspective of investment climate of the region as a strategic factor, which belongs to the external environment of the latter alone with political, social, ecological factors, etc. The analysis of investment attractiveness of the region as an environmental factor allows to figure out existing dangers and possibilities for the enterprise in the investment sphere and directly influences the choice and development of competitive strategy of the enterprise in whole.

Classification of strategic goals of the enterprise activity based on the form and content allows to distinguish several types on separate classification grounds, for example, economic (on the subject of their activity) and regional (on the sphere of their activity), which finds its reflection in formation and realization of a chain of functional strategies – production, innovative, marketing and financial. Effective combination of the mentioned strategies gives possibility to raise the level of the enterprise competitive edge and makes for success of its activity on the domestic and international market.

The major part in increasing investment attractiveness of regions of Ukraine should be played by the state, which can in the scale of the whole country determine perspective directions and objects of investing by forming balanced investment policy with distinct mechanism of its realization at the state and regional levels.

Direct functions of the state regulation of investment processes on the territory of the regions should be performed by local municipal administration and local authorities, which should develop and put to life the main direction of investment policy on the region territory, provide for determining of the priorities of investment, coordinate investment projects and control rational use of the obtained financial funds.

To promote investment activity on the state level there needed a general strategy of investment development of the region, which would determine priorities of investing taking into account their steady and/or perspective economic effect. On the regional level introduction of a complex program of investment in a competitive brunch of industry will provide for innovation development of enterprises, increasing their own competitive edge and marketability of their products.

The determined interrelation “investment attractiveness of the region – the competitive edge of the enterprise” is an integral part of raising the economic level of the state development and modernization of its economy. Creation of the effective mechanism of investment attraction on the regional level extends competitive edge of the enterprise, which, in its turn, stimulates growth of investments into economy and strengthens the financial system in whole.

References:

1. Statistical Information of Central Statistical Department in Kyiv region [Electronic resource]. – Access mode: <http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua>
2. Statistical Information of Central Statistical Department in Kharkiv region [Electronic resource]. – Access mode: <http://kh.ukrstat.gov.ua/>
3. Statistical Information of Central Statistical Department in Dnepropetrovsk region [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.dneprstat.gov.ua/>
4. Statistical Information of State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Fedorchuk A.M.

Ph.D., Associate Professor,
Kherson state agrarian University, Kherson, Ukraine

THE STRATEGIC PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN INFRASTRUCTURE INDUSTRIES THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Федорчук О.М.

к.е.н., доцент,
Херсонський державний аграрний університет, м. Херсон, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ГАЛУЗЯХ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано основні форми взаємодії держави та бізнесових кіл в аграрній сфері, виявлено причини, що стримують їх розвиток на сучасному етапі. Запропоновано першочергові заходи, які сприятимуть налагодженню партнерських відносин між державою та бізнесом для забезпечення ефективного розвитку інфраструктури аграрного сектору економіки України.

Ключові слова: аграрна політика, інфраструктура, кластери, інновації, державно приватне партнерство.

The article analyzes the main forms of interaction between government and business circles in the agrarian sphere, identified causes, inhibiting their development at the present stage. Proposed priority actions that will promote partnerships between government and business to ensure the effective development of infrastructure in the agricultural sector of Ukraine's economy.

Key words: agricultural policy, infrastructure, clusters, innovation, public-private partnership.

Одним з інструментів забезпечення реалізації механізмів розвитку інфраструктури аграрної сфери на регіональному та загальнодержавному рівнях є державно-приватне партнерство. Державно-приватне партнерство спрямоване на посилення інституційної основи для залучення господарюючих суб'єктів, громадян та їх об'єднань до місцевого чи загальнодержавного економічного розвитку. Важливість державно-приватного партнерства в регіональному розвитку та зростанні малого та середнього підприємництва як шляху запровадження потужностей та ефективності приватного сектору на розвиток ініціатив на всіх рівнях є загальновизнаною. Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо активізації сучасних механізмів державно-приватного партнерства на регіональному рівні.

Зазначимо, що розвиток аграрного сектору в ринковому середовищі залежить від формування ефективних взаємовідносин у системі держава-бізнес, цілями яких мають бути як забезпечення продовольчої безпеки, нарощування експортного потенціалу, наповнення бюджетів, збереження та створення нових робочих місць, так і впровадження підприємницьких ініціатив аграріїв.

Основні засади здійснення підприємницької діяльності в аграрній сфері, а також співпраці між органами державної влади, місцевого самоврядування і приватним сектором визначаються низкою базових законодавчих і нормативно-правових актів, серед яких, зокрема, Господарський і Податковий кодекси України, Закони України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.», «Про державно-приватне партнерство», Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р., Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр. та ін.

Основними формами взаємодії держави та бізнесу, які у тій чи іншій мірі розвинуті на сьогодні в аграрній сфері України, є насамперед: державно-приватне партнерство; співпраця з розвитку аграрних кластерів і технопарків;- взаємодія державних та місцевих органів влади із саморегульованими організаціями; партнерство на місцевому рівні щодо підтримки ініціатив сільських громад у розбудові соціальної інфраструктури сіл.

На рис. 1 представлено основні напрями проектів, що реалізуються через механізми державно-приватного партнерства. Більшість з них спрямована на розвиток інфраструктури і якості наданих послуг.

Отже, існують, по-перше - державно-приватні партнерства, в яких співробітництво між державним і приватним сектором базуються виключно на контрактних зв'язках, а по-друге - державно-приватні партнерства з інституційною природою, що передбачає співпрацю між державним і приватним секторами в рамках певного володіння.



Рис. 1. Механізми державно-приватного партнерства, що використовуються у світовій практиці при реалізації проектів у сфері інфраструктури та у сфері послуг

Механізм співробітництва між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, аграрним сектором у вигляді державно-приватного партнерства дозволяє забезпечувати узгодження та врахування взаємних інтересів держави і бізнесу в реалізації спільних інноваційно-інвестиційних проектів, цільових галузевих програм тощо. Для держави основними перевагами такого партнерства є активізація інвестиційної діяльності, ефективне управління майном, підвищення ефективності ринкової інфраструктури, стимулювання підприємницької діяльності [8]. Для приватного бізнесу переваги, насамперед, полягають у доступі до ресурсів, використання яких раніше було неможливим, спрощенні дозвільних процедур, розширенні можливості отримання кредитів на пільгових умовах під державні гарантії.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» сферами застосування державно-приватного партнерства, які стосуються аграрного сектору, можуть бути реалізація проектів щодо забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем, а також з будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури [1].

Реалізація проектів державно-приватного партнерства в частині забезпечення функціонування та розвитку зрошувальних та осушувальних (меліоративних) систем має ключове значення у розвитку сільського господарства для окремих регіонів країни, де через несприятливі природно-кліматичні умови ефективно функціонуючі меліоративні системи є вирішальною умовою стабільного і гарантованого виробництва сільськогосподарської продукції. Загальна площа меліоративних систем в Україні становить близько 5,75 млн. га (майже 14 % загальної площі сільгоспугідь), з яких 2,45 млн. га побудовано на зрошуваних землях та 3,3 – на осушених землях.

На жаль, проекти державно-приватного партнерства в частині забезпечення функціонування та розвитку меліоративних систем поки що не є поширеними. Навіть в Херсонській області, яка в Україні має найбільші масиви зрошувальних земель сьогодні

тільки Вивчається питання щодо застосування механізму державно-приватного партнерства для державного підприємства «Дослідне господарство «Копані» Інституту зрошувального землеробства Національної академії аграрних наук України щодо впровадження проекту з будівництва зрошувальної системи на площі 300 га. Реалізація проекту дасть змогу щороку стабільно забезпечувати сільгосптоваровиробників Білозерського району та області насінням зернових, олійних та кормових культур високих посівних кондицій [3].

Реалізація проектів державно-приватного партнерства в частині будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури дозволить розширити пропускну спроможність вітчизняних портів з перевалки сільськогосподарської продукції, що в умовах зростання валових зборів основних експортоорієнтованих сільгоспкультур дозволить наростити поставки вітчизняної продукції на світовий аграрний ринок. Експортний потенціал аграрного сектору України в 2013/14 маркетинговому році оцінюється на рівні 28-32 млн. тонн зерна. Максимальна пропускну здатність українських портів становить 35-40 млн. тонн на рік, а місячна – 2,8-3 млн тонн (крім зимового періоду). При збільшенні експортного потенціалу до 50-52 млн тонн (за умов виробництва 80 млн. т зернових) перевалочні потужності, за експертними оцінками, необхідно наростити на 20-35%.

Значні перспективи реалізації проектів державно-приватного партнерства існують також у сфері будівництва та управління мережами холодильних та складських приміщень для збереження сільськогосподарської продукції; будівництва, обслуговування та управління ринками фруктів, овочів, а також інших «місцевих» видів сільськогосподарської продукції; переробки/рециклінгу сільськогосподарських відходів/біопалива [2]. Їхня реалізація сприятиме зменшенню втрат сільгосппродукції при зберіганні, розвитку інфраструктури реалізації продуктів харчування, а також розширенню сфер прикладання підприємницької діяльності в аграрному секторі.

Незважаючи на високу зацікавленість бізнесу в участі у проектах державно-приватного партнерства, активної співпраці з боку влади не відбувалося внаслідок низки причин, основними серед яких є [7]: дефіцит бюджетних коштів та складність механізму їх виділення, що створює загрози своєчасному виконанню домовленостей держави-партнера при реалізації проектів; наявність проблем у відносинах між органами державної влади і приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів; низький рівень довіри громадян до органів державної влади та обізнаності з питань переваг реалізації інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства, недостатній рівень поінформованості населення про переваги і ризики застосування механізмів такого партнерства; неналежне кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері державно-приватного партнерства; несприятливий інвестиційний клімат і складність умов провадження підприємницької діяльності під час реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Однією з перспективних форм взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері є співпраця з розвитку аграрних кластерів, за якої для підприємців на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інноваційних розробок науково-дослідних установ, формування замкнених циклів виробництва забезпечується підвищення конкурентоспроможності і прибутковості продукції, а на державному рівні за рахунок облаштування сільських територій із сучасною агросервісною, агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіону [4].

Нині розвиток аграрних кластерів в Україні ускладнений слабкістю інтеграційних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами і науковими установами, а також неготовністю більшості аграріїв стати підприємцями-інноваторами, що здатні бути ініціаторами формування агрокластерів. Тому в Україні існують лише поодинокі приклади практичного створення і функціонування аграрних

кластерів, які є ініціативою сільгоспвиробників і засновані на основі досвіду, запозиченого ними із світової практики кластерного розвитку.

На сьогодні перспективними напрямками розвитку кластерів в аграрній сфері є: сільський зелений туризм, органічне виробництво, вузькоспеціалізоване виробництво певного виду продукції (молоко, яблука, м'ясо та ін), інноваційна діяльність.

Одним із напрямів співпраці держави та ділових кіл є технопарки як організаційно-економічна форма державно-приватної підтримки інноваційного бізнесу. Переваги агротехнопарків полягають у тому, що вони дозволяють здійснювати апробацію й адаптацію наукових розробок відповідно до зональних умов та вимог сільськогосподарського виробництва, оскільки до їхньої діяльності можуть бути залучені регіональні науково-дослідні інститути, місцеві агроуніверситети, консультативні, науково-виробничі структури, а також редакції відповідних галузевих журналів, фермерські навчальні пункти тощо [7].

Особливого значення розвиток агротехнопарків має для галузі рослинництва, оскільки постійне оновлення сортового складу районованих сільгоспкультур та наявність широкої мережі селекційних станцій, де можна здійснювати їх апробацію, дозволять досягти стабільно високих показників урожайності, тоді як галузь тваринництва не так вимоглива до природно-кліматичних умов, тому наукові дослідження та їх апробацію доцільно здійснювати в існуючих науково-дослідних установах.

Так, у садівництві діяльність технопарку може бути сконцентрована на впровадженні інтенсивних технологій виробництва сертифікованого посадкового матеріалу, створенні маточних насаджень з використанням прогресивних технологій їх вирощування відповідно до зональних умов розміщення сільгосппідприємства [7].

На жаль, технопарки в аграрній сфері є непоширеним явищем. За інформацією Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації, в агросекторі України зареєстровано єдиний технологічний парк «Агротехнопарк», створений на базі Національного університету харчових технологій [6]. Його функціонування регламентується Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [5], а пріоритетними напрямками його діяльності визначено: системи і технології захисту, відновлення і підвищення родючості ґрунтів, точного землеробства, мінімального обробітку, органічного збагачення та мікробіологічного синтезу, що забезпечують збереження навколишнього природного середовища; високопродуктивні технологічні комплекси, техніка та засоби механізації для галузей сільського господарства, переробної та харчової промисловості; технології і обладнання для високопродуктивної селекційної діяльності в рослинництві, тваринництві, птахівництві та рибористві; нові біопрепарати та засоби захисту рослин і тварин, обладнання і технології їх виробництва; комплекси, обладнання і технологічні процеси зберігання та глибинної переробки сировини рослинного і тваринного походження, нова продукція та матеріали, харчові продукти з високими оздоровчо-профілактичними властивостями; виробництво, обладнання і технологічні процеси переробки та утилізації відходів, альтернативні джерела енергії та енергетична сировина в агропромисловому комплексі.

Непоширеність технопарків в аграрній сфері пов'язана передусім із низькою фінансовою спроможністю більшості сільгоспвиробників – потенційних замовників продукції технопарків (за підсумками 2013 р. лише біля третини сільгосппідприємств одержали чистий дохід (виручку) від реалізації сільськогосподарської продукції і послуг на суму 10 млн грн і більше), а також фактичною відсутністю спеціального Закону України, який би регламентував здійснення венчурної діяльності.

Вважаємо, що важливе значення для розвитку взаємодії в системі держава-бізнес належить саморегульованим організаціям. Наявність організованих об'єднань в агропродовольчій сфері, а також налагоджені взаємовигідні стабільні відносини між виробниками сільськогосподарської сировини та її подальшими споживачами в масштабах галузей та агропродуктових підсекторів підвищує координованість та успішність функціонування аграрного сектора.

За ознакою належності до певного виду економічної діяльності в аграрній сфері саморегулювнi організації в Україні представлені [2]:

- галузевими об'єднаннями суб'єктів господарювання за зазначеним видом економічної діяльності в агропродовольчій сфері (Національна спілка сільськогосподарських кооперативів України, Національна асоціація дорадчих служб України, Національна асоціація кредитних спілок України, Союз аграрних бірж України);

- міжгалузевими об'єднаннями первинних виробників сільгосппродукції із зазначеними організаційно-правовими формами та інших суб'єктів господарювання із зазначеними видами економічної діяльності в галузях агропродовольчої сфери (Всеукраїнський союз сільськогосподарських підприємств, Асоціація фермерів і землевласників України, Національна академія аграрних наук, Українська аграрна конфедерація, Національна сільськогосподарська палата України);

- продуктовими об'єднаннями за видами продукції (послуг) агропродовольчого ринку (понад 30 об'єднань, до яких входять зацікавлені первинні сільгоспвиробники);

- Вищою сільськогосподарською Радою (Аграрною палатою) з її територіальними відділеннями.

Влада та бізнесові кола можуть знаходити активні форми співпраці на місцевому рівні за рахунок всебічної підтримки ініціатив громад сіл щодо розбудови соціальної інфраструктури, створення комфортних умов проживання селян. Модератором такої взаємодії держави та бізнесу є ініціативні групи селян, які виносять на обговорення ключові проблеми з метою пошуку шляхів участі держави та бізнесу у їхньому вирішенні. Так, за ініціативи громади села держава і бізнес можуть виступити ефективними партнерами у поліпшенні екологічного стану розміщених на території села природних об'єктів (очищення і окультурення водних та лісових об'єктів, створення місцевих парків відпочинку, відродження розташованих на території історичних об'єктів, що можуть стати привабливими для залучення туристів), налагодженні культурно-спортивного дозвілля (відновлення будинків культури та спортивних об'єктів, спонсорство у професійних та дитячих спортивних командах), вирішенні ключових проблем соціально-інфраструктурного значення (проведення водогонів, покриття частки витрат з газифікації та електрифікації осель, будівництво під'їзних доріг з твердим покриттям), наданні допомоги школі та дитячим садкам тощо.

У цілому, ефективний розвиток взаємовідносин у системі держава-бізнес можливий за умов активної участі кожної із сторін і рівноправного партнерства. Водночас, ключову роль повинна відігравати держава, функції якої мають бути спрямовані на створення таких умов ведення підприємницької діяльності в аграрному секторі, які дозволили б підприємцям не лише отримувати економічні вигоди, а й поступово набувати статусу соціально відповідальних осіб, які беруть участь у розв'язанні соціально-економічних проблем на державному і місцевому рівнях.

Література:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» // ВВРУ.-2010.-№40.
2. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / [З. Ватаманюк, С. Панчишин, О. Дорош та ін.]; за ред. З. Ватаманюка. – Л.: «Новий Світ-2000», 2005. – 648 с.
3. Інформація про забезпечення в області практичної реалізації пілотних проектів у сферах застосування механізму державно-приватного партнерства станом на 01 жовтня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.khoda.gov.ua/ua/ehkonomicheskoe-razvitie-oblastii/inform-ob-obespech-v-oblasti-prakticheskoy-realizacii-pilotnyh-proektov-v-sferah-primeneni>.
4. Кропивко М.Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 57
5. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : закон України від 16.07.1999 р. № 991-XIV // Голос України. – 1999 р. – 21 вересня.
6. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр.: розпорядження КМУ від 14.08.2013 р. № 739-р // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 194. – 23 жовтня.

7. Русан В.М., Ковальова О.В., Жураковська Л.А. Форми взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері України: інституційний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1479>.
8. Тофанюк О.В., Чалий І.В. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку /О.В. Тофанюк, І.В. Чалий // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2011, № 4(16). С. 41-53.

Chlebnikova N. B.

post-graduate student

Higher educational institution of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade»

PROBLEMS AND PROSPECTS OF RAW MATERIALS IN LEATHER AND FUR INDUSTRIES OF UKRAINE

Хлебнікова Н.Б.

здобувач

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СИРОВИННОЇ БАЗИ ШКІРЯНОЇ І ХІТРЯНОЇ ГАЛУЗЕЙ УКРАЇНИ

The state of leather and fur industries raw materials securing is investigated in this article. It is based the necessity of elaboration of livestock farming's development concept for herds recovery, new technologies of using for the raw materials processing to increase the consumer properties of half-finished products, the possibilities of using different kinds of raw materials for processing sheepskin products, expanding their range and more complete satisfaction of Ukrainian consumer needs and development of country export potential.

Key words: raw materials, livestock, sheepskin products, expanding the range of winter clothing.

Досліджено стан забезпеченості шкіряної та хутряної галузей сировинними ресурсами. Обґрунтовано необхідність розробки Концепції розвитку тваринництва для відновлення поголів'я, застосування нових технологій обробки сировини для підвищення споживних властивостей готового напівфабрикату, можливості використання різних видів сировини для виготовлення нагольних виробів, розширення їх асортименту і більш повного задоволення потреб українського споживача та розвитку експортного потенціалу країни.

Ключові слова: сировинна база, тваринництво, нагольні вироби, розширення асортименту зимового одягу.

Вступ. Зростання національного багатства, розширене відтворення валового внутрішнього продукту, економічний та соціальний розвиток суспільства може бути забезпечений через досягнення промисловістю якісно нового рівня розвитку, посилення промислового потенціалу держави, підвищення його конкурентоспроможності. Комплексна проблема низьких темпів підвищення конкурентоспроможності промисловості, ефективності виробництва та інноваційного розвитку може бути розв'язана через реалізацію конкурентних переваг окремих виробництв, продукція яких користується стійким попитом, накопичення і подальше використання у виробництві сировинного потенціалу та запровадження ресурсо- і природозберігаючих технологій. Ці питання є особливо актуальними для української незалежності.

Постановка проблеми. До основних потреб, які визначають саме існування людини як біологічної істоти відносяться фізіологічні, вони закладені генетично. Серед цих потреб можемо виділити потребу захисту тіла людини від несприятливих впливів зовнішнього середовища – потребу в теплому одязі. Людина повинна почувати себе комфортно в процесі його експлуатації, одяг не повинен обмежувати її рухів в процесі життєдіяльності, у випадку зниження температури повітря чи опадів, одяг повинен зігрівати тіло людини, бути стійким до зовнішніх механічних впливів та вологи, крім того просто мати привабливий естетичний вигляд. У свою чергу задоволення потреби споживачів у теплому одязі зумовлює потребу у наявності відповідних видів сировини, серед яких слід особливого значення набувають натуральні матеріали. Не зважаючи на позитивні показники споживних властивостей синтетичних матеріалів, вони не можуть в повній мірі замінити натуральні шкіряні та

хутрянні матеріали для виробів зимового призначення, які на території України є історично поширеними. Проблема забезпеченості шкіряної та хутряної галузей сировинними ресурсами залишається актуальною.

Мета дослідження. На основі аналізу стану шкіряної та хутряної галузей дослідити забезпеченість їх сировинними ресурсами для задоволення потреб споживачів у теплому одязі та висунути пропозиції щодо розширення сировинної бази шкіряної та хутряної галузей.

Поставлені завдання:

- переглянути законодавчу базу щодо підтримки і розвитку легкої промисловості, в тому числі шкіряної та хутряної галузей;
- проаналізувати статистичні дані і оцінити чинники розвитку галузей;
- оцінити резерви росту як економічної так і соціальної ефективності шкіряної та хутряної галузей.

Об'єкт та методи досліджень. Об'єктом дослідження обрано натуральну шкіряну і хутряну сировину. В статті використано комплекс методів наукового пізнання: систематизації – для накопичення й узагальнення інформації про об'єкт дослідження; управління – для врахування зміни об'єкта, дослідження у часі; моніторингу – для спостереження за процесом формування сировинної бази шкіряної та хутряної галузей.

Результати дослідження. Тваринництво – одна із стратегічних галузей сільського господарства, яка є постачальником ресурсів у виробництві зимових, зокрема, нагольних виробів. Проте за останні 15 років ця галузь зазнала величезних втрат. Відбувся катастрофічний занепад тваринництва в сільськогосподарських підприємствах, а саме, практично було ліквідовано вівчарство [1]. У зв'язку з тривалим спадом обсягів виробництва у тваринництві держава намагалась вирішити цю проблему шляхом розробки і впровадження концепцій та програм для стабілізації ситуації в галузі.

Цілим рядом документів було передбачено: ефективне використання сировинної бази шляхом запровадження поглибленої переробки шкірсировини та поступової відмови від застосування давальницьких схем сировинного забезпечення виробництва [2, 3]; заходи щодо припинення реекспорту шкірсировини з країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю [4]; реалізацію національного проекту «Відроджене скотарство» через впровадження національних проектів та інвестиції [5]. В межах запропонованого проекту і на основі інших нормативних актів [6, 7] впроваджувалася система зоотехнічних, селекційних та організаційно-господарських заходів, спрямованих на поліпшення племінних і продуктивних якостей тварин, направлена на підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності галузі.

Крім того з метою поліпшення якості сировини [3] певні зусилля прикладалися у напрямку профілактики та лікування тварин, з метою збереження поголів'я. З цією метою було затверджено інструкції щодо профілактики та ліквідації захворювання тварин на ящур [8], щодо профілактики та боротьби із блутангом (катаральною лихоманкою овець) [9], щодо профілактики та ліквідації хвороби Ауескі сільськогосподарських тварин і хутрових звірів [10], розроблено порядок використання коштів державного бюджету, передбачених на здійснення заходів щодо запобігання розповсюдженню збудників інфекційних хвороб тварин [11].

Однак, проблема забезпечення галузі сировинними ресурсами не розв'язана, забезпеченість галузі продовжує погіршуватися. Станом на 01.01.2014 року поголів'я великої рогатої худоби в Україні склало 4534 тис. голів, що становило до рівня 01.01.2013 року 97,6%. Тенденція спаду проявляється і щодо поголів'я овець та кіз. Станом на 01.01.2014 року їх поголів'я склало 1735,2 тис. голів, що відповідно становило 99,8%. На 1 листопада 2014р. поголів'я великої рогатої худоби становило 4693,2 тис. голів (незначний абсолютний приріст поголів'я зумовлений сезонним збільшенням кормової бази) і 1702,3 тис. голів овець та кіз (подальший спадний тренд у галузі незважаючи на сезонне зростання обсягу кормів).

Проблеми в галузі тваринництва призвели до проблем у обробній промисловості, загальні обсяги виробництва у 2013 році такі: шкури великої рогатої худоби або тварин родини конячих, (не дублені й не піддані подальшій обробці) цілі, сирі – 375053 шт.; шкури великої рогатої худоби або тварин родини конячих (не дублені й не піддані подальшій обробці), інші, сирі – 86 т; шкури овець або ягнят, (не дублені й не піддані подальшій обробці) сирі – 4036 шт. Для задоволення потреб споживачів у теплому зимовому одязі ці обсяги не є достатніми.

У 2013 році у шкіряній та хутряній галузях всього вироблено напівфабрикатів: шкурки хутряні дублені чи вичинені цілі незібрані, кроля, зайця або ягнят – 110,4 тис. шт.; шкіру з цілих шкур великої рогатої худоби без волосяного покриву – 18203 т; шкіру з нецілих шкур великої рогатої худоби без волосяного покриву – 2942 т.

Проблеми кількісного забезпечення та якісного стану сировини відзначились на покритті попиту підприємств хутряної та шкіряної галузей промисловості. Обсяги промислової продукції у 2013 році порівняно з 2012 роком знизились на 4,3%; виробництво одягу, в т.ч. хутряного – на 4,8% , а виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – на 7,3%. У 2013 році вироблено одягу зі шкіри натуральної чи композиційної (включаючи куртки та пальта), (крім аксесуарів до одягу, головних уборів, взуття) у кількості 98,8 тис. шт.

Обсяги промислової продукції за вересень 2014 року до відповідного періоду попереднього року продовжували знижуватися. Індекс промислової продукції склав 91,4%. Виробництво одягу, в т.ч. хутряного, мало аналогічну тенденцію, до рівня попереднього періоду склало 93,7%. В шкіряній та хутряній галузях індекс зміни обсягів становив 87,2% (дублення шкур і оздоблення шкіри; вичинка та фарбування хутра – маємо зниження до 85,3%).

При тому, що індекси промислової продукції свідчать про спад виробництва у вересні 2014 року щодо вересня 2013 року (98,6%), відповідні індекси обороту (реалізації) продукції зросли (128,4%), а це говорить про те, що ринок потребує продукції текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів і є платоспроможним щодо можливостей збільшення обсягів цього виробництва, однак заповнюється він не продукцією українських підприємств.

Із загального обсягу реалізованої промислової продукції за січень- вересень 2014 року текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів склало 6919,7 млн.грн., його частка становила 0,8% від загального обсягу реалізованої продукції. Частка виробництва одягу у загальному обсязі реалізованої продукції склала – 0,3 %. З обсягу реалізованої продукції у виробництві одягу – 1437,7 млн.грн., 52,9% реалізовано за межами України, що може свідчити про високу якість і конкурентоспроможність продукції українських підприємств.

Крім того держава прикладала зусилля щодо подальшого розвитку підприємств шкіряної та хутряної галузей, які були направлені на їх фінансову підтримку. Починаючи з січня 2011р. тимчасово (строком на 10 років) звільняються від оподаткування на прибуток від основної діяльності підприємства легкої промисловості, а саме група 18 (виробництво одягу; виробництво хутра та виробів з хутра) – група 19 (виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів) КВЕД ДК 009:2005, станом на сьогодні це група 14 (виробництво одягу) – група 15(виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів) КВЕД ДК 009:2010 [12], крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині. Вивільнені кошти спрямовуються платниками податку виключно на переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження нових технологій, пов'язаних з основною діяльністю [13]. В подальшому це дасть змогу вітчизняним виробникам конкурувати на закордонних ринках та забезпечити контроль над вітчизняним ринком, який є привабливим для багатьох країн світу через особливості менталітету наших співвітчизників, що завжди приділяли увагу зовнішньому вигляду та прагнули одягатися модно, привабливо і яскраво.

На сьогодні легка промисловість найбільше постраждала від експансії імпорту [14],

зокрема дешевого одягу та взуття. Частка вітчизняної продукції на внутрішньому ринку становить близько 20 відсотків. Це проблема є особливо актуальна у зв'язку з укладенням Угоди про асоціацію, в результаті чого відносини між Україною та ЄС будуть переведені на новий рівень – від партнерства і співробітництва до економічної інтеграції. В межах Угоди формується зона вільної торгівлі Україна – ЄС. Комплексна програма передбачає адаптацію регуляторних норм у сферах, пов'язаних з торгівлею, до відповідних стандартів ЄС. Це дозволить значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечити розширений доступ до внутрішнього ринку ЄС для українських експортерів і навпаки – європейських експортерів до українського ринку. З одного боку, відкриваються широкі перспективи, з іншого формуються значні небезпеки. Держава прийняла ряд документів [15], що містять перелік ставок загальнодержавного податку – ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України (на шкірсировину ставка – 0-5%, що сприятиме розширенню сировинної бази, на одяг – 10%, що певним чином визначає протекціоністську політику держави та забезпечує захист внутрішнього ринку).

З метою забезпечення захисту внутрішнього споживчого ринку [16 - 19], інтересів вітчизняного товаровиробника та подальшого поліпшення структури експорту встановлено такі ставки вивізного (експортного) мита на живу худобу – 50% з щорічним зниженням на 5% до розміру 10% з року що настає після вступу до СОТ та шкіряну сировину – 30% з щорічним зниженням на 1% до розміру 20%). Зниження ставок є об'єктивною необхідністю, адже як відмічається [20], на момент введення Закон України «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» не дав очікуваних результатів, а за своїми економічними наслідками навіть негативно вплинув на становище в цьому секторі господарства. Дія даного Закону могла б призвести до подальшого поглиблення кризових явищ у тваринництві, повної втрати традиційних ринків збуту продукції, скорочення надходжень галузі від експортної діяльності.

Відповідно до зведеного зовнішньоторговельний балансу країнами ЄС на сьогодні Україна має від'ємне сальдо балансу [21]. Імпорт товарів до країн ЄС переважає експорт, що негативно позначається на економічних процесах в межах України, в т.ч. життєвому рівні населення, починаючи з 2009 по 2012 року від'ємне сальдо зросло відповідно з 5893,4 млн.дол. США (у 2009) до 9075,1 млн.дол. США (у 2012 році).

Незадовільною є динаміка товарної структури експорту-імпорту з країнами ЄС. Експорт живих тварин у 2012 році зріс і склав 221,1% до рівня 2011 року, в той час, як імпорт за цією товарною позицією у 2012 до 2011 року становив 126,1%. В цілому спостерігаємо розвиток експортно-імпортних операцій за даною позицією. Однак, становище щодо формування власної сировинної бази для виробництва шкіряних та хутряних виробів погіршується. Що ж до позицій шкури необроблені, шкіра вичинена – маємо згортання операцій як експортних – 81,2% до рівня 2011 року, так і імпортних – 92,8%.

З метою розвитку галузей шкіряного та хутряного виробництв, держава підтримує розвиток інвестиційного процесу. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України з країн ЄС в цілому у 2012 році зросли з 40331813,9 тис.дол. США (на 01.01.2012) до 42979260,1 тис.дол. США (на 31.12.2012), що ж до іноземних інвестицій в легку промисловість (текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра; виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів), то вони варіюють – в залежності від країни – учасниці ЄС. Так, найбільше вкладає в дану сферу – Данія (28060,1 тис.дол. США станом на 31.12.2012, або 14,0% від всіх інвестицій у економіку України), а найбільшу частку у текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра; виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів інвестує Румунія – 24,8% на 31.12.2012, однак в абсолютному вираженні інвестиції складають тільки 6012,6 тис.дол. США. Тож, цей напрямок потребує подальшого розвитку, процеси інвестування сприятимуть розвитку спільних підприємств із залученням інвестицій, технічному

переоснащенню галузей шкіряного та хутряного виробництва, впровадженню нових технологій, більш повному задоволенню потреб споживачів.

Вирішення проблеми забезпеченості підприємств легкої промисловості сировиною надасть додаткових можливостей для:

- поживлення роботи підприємств легкої промисловості;
- збільшення обсягів виробництва виробів зимового призначення;
- задоволення потреб споживачів у одязі із натуральних матеріалів;
- забезпечення експортного потенціалу нашої країни.

Висновки. Легка промисловість, в тому числі шкіряна та хутряна, належить до галузей зі швидким оборотом капіталу і високою часткою доданої вартості (до 50%), а тому, доцільно на нашу думку, опрацювати такі питання:

- включення виробництва продукції легкої промисловості до переліку пріоритетних видів економічної діяльності;

- вжити заходів щодо збільшення обсягів реалізації вітчизняних товарів легкої промисловості на внутрішньому ринку і збільшення експорту готових товарів власного виробництва та товарів більш глибокої переробки;

- опрацювати питання розширення доступу вітчизняних товарів легкої промисловості на ринки країн ЄС шляхом збільшення квот та скасування підвищених ставок ввізного мита для експорту одягу походженням з України;

- вжити заходів щодо припинення реекспорту шкірсировини з країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю;

- розробити національні стандарти, гармонізовані з Директивами ЄС, які регламентують обов'язкові вимоги до продукції легкої промисловості;

- сприяти розвитку інноваційної діяльності та залученню інвестицій у шкіряну та хутряну галузі.

Слід забезпечити розвиток підприємств легкої промисловості, збільшення їх частки у валовому внутрішньому продукті України. Таким чином з'явиться перспектива задоволення потреб споживачів у теплому одязі власними силами. Крім того, задоволення потреб споживачів у теплому одязі потребує розробки інноваційних технологій обробки наявної сировини з метою покращення споживних властивостей готових напівфабрикатів.

З метою розширення сировинної бази потрібно забезпечити використання різних видів сировини (за видами, за якістю) для виготовлення хутряного велюру, та розробку технологій, які забезпечать відповідні споживні властивості хутряного одягу.

Подальші дослідження повинні бути направлені на:

- розробку і висування програми розвитку тваринництва,
- розробку технологій обробки різних видів сировини,
- розширення асортименту хутряних виробів,
- забезпечення входження України з продукцією легкої промисловості на ринки ЄС,
- забезпечення потреб споживачів у вітчизняному хутряному одязі, що підвищить рівень життя у країні.

Література:

1. Про схвалення Концепції Державної програми створення сприятливих умов для стабілізації та розвитку тваринництва на 2005-2010 роки Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 10.08.2004 № 557-р: втрата чинності від 23.12.2009, [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/557-2004-%D1%80>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 17.05.2014.
2. Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 09.07.2008 № 947-р : втрата чинності від 17.07.2013 [Електронний ресурс] : офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-%D1%80>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 16.05.2014.
3. Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки Кабінет Міністрів України; Постанова, Програма, Заходи від 28.07.2003 № 1174: редакція від 11.02.2004 [Електронний

- ресурс] : офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-%D0%BF>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 16.05.2014.
4. Про затвердження першочергових заходів щодо поліпшення роботи підприємств легкої промисловості Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Заходи від 01.10.2002 № 565-р: редакція від 01.10.2002 [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/565-2002-%D1%80>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 16.05.2014.
 5. Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010 - 2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" Президент України; Указ, План від 12.03.2013 № 128/2013: редакція від 12.03.2013 [Електронний ресурс] : офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/128/2013>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 16.05.2014.
 6. Про внесення змін до Закону України "Про племінне тваринництво" Закон України від 21.12.1999 № 1328-XIV: редакція від 21.12.1999 [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1328-14>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 17.05.2014.
 7. Про племінну справу у тваринництві Закон України від 15.12.1993 № 3691-XII: редакція від 09.12.2012 [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3691-12>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 17.05.2014
 8. Про затвердження Інструкції щодо профілактики та ліквідації захворювання тварин на ящури Гол.держ.інспектор ветмедицини; Наказ, Інструкція від 07.12.2001 № 99: редакція від 07.12.2001 [Електронний ресурс] : офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1028-01>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.05.2014.
 9. Про затвердження Інструкції щодо профілактики та боротьби з блутангом (катаральна лихоманка овець) Держкомветмедицини; Наказ, Інструкція від 26.05.2009 № 164: редакція від 26.05.2009 [Електронний ресурс] : офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0501-09>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.05.2014.
 10. Про затвердження Інструкції щодо заходів з профілактики та ліквідації хвороби Ауескі сільськогосподарських тварин і хутрових звірів / Держкомветмедицини; Наказ, Інструкція від 30.01.2008 № 4: редакція від 30.01.2008, [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0138-08>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 23.05.2014.
 11. Про затвердження Порядку використання коштів державного бюджету, передбачених на здійснення заходів щодо запобігання розповсюдженню збудників інфекційних хвороб тварин Мінагрополітики України, Мінфін України; Наказ, Порядок від 10.02.2007 № 80/177 Зареєстровано: Мін'юст України від 22 лютого 2007 р. за № 161/13428: редакція від 06.08.2013, [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-07>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.05.2014.
 12. Запровадження нової КВЕД (ДК 009:2010): [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Держстату України. – Режим доступу: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/SECT/KVED10_C.html. – Назва з екрана. – Дата звернення: 20.05.2014.
 13. Про затвердження Порядку використання коштів, вивільнених від оподаткування у зв'язку з наданням відповідно до пунктів 15, 17-19 підрозділу 4 розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України пільг з податку на прибуток підприємств Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок від 28.02.2011 № 299: редакція від 22.06.2012 [Електронний ресурс] : офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/299-2011-%D0%BF>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.05.2014.
 14. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки Кабінет Міністрів України; Постанова, Програма, План, Заходи від 27.02.2013 № 187: редакція від 24.12.2013 [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 16.05.2014.
 15. Про Митний тариф України Верховна Рада України; Закон, Тариф від 19.09.2013 № 584-VII: редакція від 19.09.2013, [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/584-18>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.05.2014.
 16. Про вивіз (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину Закон України від 07.05.1996 № 180/96-ВР: редакція від 22.01.2012, [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу:

- <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/180/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.05.2014.
17. Про внесення змін до Закону України "Про вивіз (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину" / Закон України від 16.11.2006 № 356-V: редакція від 16.11.2006, [Електронний ресурс] Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MK061589.html. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.05.2014 // Відомості Верховної Ради України, 2007, N 2, ст.13
 18. Угода про позику (друга позика на політику розвитку) між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку МБРР, Україна; Угода, Заходи, Перелік, Лист, Міжнародний документ від 02.02.2008: редакція від 02.02.2008, [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996_062. – Назва з екрана. – Дата звернення: 23.05.2014.
 19. Договір про зону вільної торгівлі (укр/рос) СНД; Договір, Правила, Перелік, Міжнародний документ від 18.10.2011: редакція від 14.11.2012, [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_n25. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.05.2014.
 20. Ухвала Конституційного Суду України про відмову у відкритті конституційного провадження у справі за конституційним поданням 46 народних депутатів України щодо відповідності Конституції України (конституційності) Закону України "Про вивіз (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину" від 7 травня 1996 року N 180/96-ВР Ухвала Конституційного суду України від 14.10.1997 № 43-у: редакція від 14.10.1997, [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховна Рада України. Нормативно-правова база України. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1077.764.0>. – Назва з екрана. – Дата звернення: 18.05.2014.
 21. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2012 році // Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України. – 2013. – 229 с.

Yaremko L.A.

Full Doctor on Economics

Poliakova J.V.

PhD on Economics

Lviv Academy of Commerce, Ukraine

MODERNIZATION OF THE REGIONAL ECONOMY IN TERMS OF SOCIO-ECONOMIC CRISIS (EXAMPLE OF LVIV REGION)

Яремко Л.А.

д.е.н., професор

Полякова Ю.В.

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія, Україна

МОДЕРНІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Розглядаються проблеми модернізації регіональної економіки в умовах соціально-економічної кризи в Україні. Досліджуються можливість та умови її проведення на прикладі Львівського регіону. Значна увага приділяється ролі міжнародного співробітництва у вирішенні економічних проблем регіону.

Ключові слова: кризова модернізація регіональної економіки, глобалізований регіон, "точки зростання", транскордонне співробітництво регіону, фінансування проектів модернізації.

The problems of modernization of the regional economy in terms of socio-economic crisis in Ukraine are considered. The possibility and conditions of its introducing on the example of Lviv region are researched. A lot of attention is paid to the role of international cooperation in economic problems of the region solving.

Keywords: crisis modernization of regional economy, globalized region, "growth points" cross-border cooperation of the region, modernization projects financing.

Соціально-політична ситуація, що склалася в Україні після Революції гідності (2013-2014 роки), актуалізувала економічну проблематику. Розкрадання і вивезення з країни економічних і фінансових ресурсів владою В. Януковича та офшоризація фінансових коштів поставили «економічний базис» країни на межу катастрофи. Її проявами є різке падіння

ВВП, значне погіршення ситуації в соціальній сфері, тотальна корупція. Військові дії, спровоковані Російською Федерацією на сході країни, погіршують ситуацію, збільшуючи дефіцит економічних ресурсів. Балансувати на грані дефолту країні вдається лише завдяки зовнішнім запозиченням, що стрімко збільшує державний борг. Отже, стимулювання економічного розвитку стає першорядним завданням, передумовою вирішення гострих соціальних та політичних проблем країни.

Вирішувати ці завдання, на нашу думку, слід саме на регіональному рівні. Сучасна економічна теорія та господарська практика розвинених країн засвідчує перехід від вертикальної до горизонтальної організації економічного та соціального життя, локалізацію суспільно-господарського розвитку. Це, зрештою, успішно ілюструє Європейський Союз, до якого прагне інтегруватися Україна. Що більше, Кабінет Міністрів України 6 серпня 2014 року затвердив Державну стратегію регіонального розвитку до 2020 року. Нею передбачено досягнення трьох цілей розвитку: підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, територіальну соціально-економічну інтеграцію і просторовий розвиток, ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку [1].

Можна говорити про дві моделі модернізації економіки:

- на основі довгострокових планів, що передбачають поступові та підготовлені зміни;
- на основі короткострокових рішень і планів, що можуть розглядатися в категоріях економіки катастроф.

Револьюційні зміни суспільного та господарського життя країни, військова агресія вимагають швидких і рішучих змін, що ставить на порядок денний другий варіант модернізації економіки, набагато складніший за перший. І разом з тим, слід вказати на певні позитиви такого плану дій. До них можна віднести усвідомлення суспільством безальтернативності змін, що створює широку базу їх підтримки. Йдеться також про готовність населення терпіти тимчасове погіршення соціально-економічної ситуації. Виконувач обов'язків міністра економічного розвитку та торгівлі України В. П'ятницький вважає, що ми переживаємо сьогодні «унікальну ситуацію» з точки зору реорганізації економіки і маємо шанс перейти до іншого способу розвитку, особливо в промисловості [2].

Актуальна модель модернізації економіки, а в ширшому плані модель соціально-економічного розвитку спрямована на досягнення швидких і відчутних результатів, що по-перше, свідчитиме про правильність обраної поведінки, по-друге, зміцнює довіру населення до влади і, по-третє – і це вирішальне, створить «матеріальний ресурс» економічного зростання та зміцнення обороноздатності країни. Модель модернізації регіональної економіки повинна включати ряд наступних базових положень, зокрема таких:

1. Створення економічного центру, що керуватиме соціально-економічними перетвореннями в регіоні;
2. Визначення «точок зростання», залучення яких здатне у короткостроковій перспективі відновити економічну динаміку території;
3. Використання транскордонного співробітництва, механізмів євро- регіонів для прикордонного регіону.
4. Пошук та мобілізація фінансових ресурсів, необхідних для виконання програми.

Розглянемо їх коротко. Важливим для здійснення регіональної модернізації є створення економічного центру як керівної та інтелектуальної складової. До нього мають увійти представники економічного блоку обласної та міських адміністрацій, провідні спеціалісти з різних видів господарської діяльності, антикризові менеджери, науковці і, можливо, іноземні радники. Головне завдання центру полягає у тому, щоб:

- створити дієву систему оперативного управління економічними та соціальними процесами;
- здійснити дебіюрократизацію і дерегулювання господарської діяльності, посилити антимонопольну практику, максимально спростити процедуру створення нових підприємств;
- сформувати режим стимулювання та підтримки підприємництва;

– організувати науковий супровід соціально-економічних трансформацій у регіоні.

Із наведеного, додаткової аргументації вимагає останнє положення. Йдеться про те, що подібні проекти не можуть здійснюватися без теоретичного обґрунтування, використання наукового знання. Надто, коли перетворення відбуваються в умовах гострого дефіциту часу, матеріальних та фінансових ресурсів. Останні десятиліття світової практики показали, що економічна наука перетворилася на дієвий засіб розв’язання важливих завдань, вирішення нагальних проблем розвитку та добробуту людства. Тому слід активно залучати до діяльності центру представників університетів та закладів системи Національної академії наук. Їх роль незамінна у процесі формування інноваційної економіки і на цій основі зміцнення конкурентоспроможності регіону, зростання зайнятості, створення позитивного інвестиційного клімату.

Питання можна ставити і ширше – долучати діячів культури та духовенства і розглядати цю спільноту «як платформу для розвитку суспільства» (С. Квіт). Адже подолання кризи, вихід на нові горизонти розвитку завжди вимагають мобілізації інтелектуально-моральних сил суспільства, національного духовного піднесення.

Подальшим кроком у здійсненні модернізації регіональної економіки є визначення «точок зростання». Проілюструємо цей крок на прикладі Львівської області. В даному випадку мова йде про певну зміну статусу національного економічного регіону. Можна стверджувати, що в умовах економічної глобалізації відбулася істотна модифікація регіону, набуття ним нових ознак та властивостей. Інтереси регіону виходять за межі національної економіки. Сьогодні не лише держави, а й окремі їх регіони шукають своє “місце під сонцем” глобальної економіки, володіють геоekonomічним потенціалом. Вони стають суб’єктами геоekonomічної системи.

Зміну парадигми світового економічного розвитку одним із перших задекларував американський економіст К. Омае, опублікувавши працю під назвою «Кінець національної держави: поява регіональних економік» (1995 р.). Відбувається глобальне позиціонування регіону, що здійснюється за допомогою інструментів геополітики і геоekonomіки. Реалізація геоekonomічних намірів вимагає інтернаціоналізації господарського життя, глобалізації регіонів. І це, на нашу думку, призводить до появи глобалізованих регіонів. Глобалізований регіон – це економічна територія, що здійснює регулярні та інтенсивні господарські зв’язки із зарубіжжям, які стають суттєвим чинником його соціально-економічного розвитку. Такий регіон стає геоekonomічним суб’єктом. Він повинен відповідати двом критеріям: мати конкретні стратегічні інтереси у глобальному просторі і реальні можливості їх реалізації [3].

Із зазначеного випливає, що пошук та формування «точок зростання» має відбуватися із врахуванням геоekonomічних інтересів регіону, а також інтересів інших суб’єктів глобального середовища. Їх залучення до регіональних проектів сприяє успішній реалізації останніх.

Повертаючись до конкретики Львівського регіону, вкажемо на такі «точки зростання»:

– Розвиток туризму та рекреація. Основу розвитку такої діяльності складає наявний комплекс унікальних природних, історичних, культурних характеристик регіону. Біологічне різноманіття, численні історичні пам’ятки, нашарування різних культур формують неповторний колорит території. Разом з інфраструктурною мережею та іншими економічними об’єктами формується геоekonomічний образ регіону. Можна говорити про реалізацію специфічного продукту – «регіону як товару». Його особливість полягає у наявності цілого комплексу споживчих властивостей (вартостей, які можуть зацікавити різні групи споживачів – як українських так і іноземних. Конкретно йдеться про туристичні, рекреаційні, освітні послуги, товари з брендом регіону, або, так звані, географічні товари, території та об’єкти для здійснення інвестицій тощо;

– Виробництво ІТ –технологій. Місто Львів є одним із провідних центрів України, яка виступає помітним гравцем на світовому ІТ-ринку. Ця бізнес-галузь продукує чимало нових ідей. За дослідженнями сервісу Startup Ranking, за підсумками трьох кварталів 2014

року країна зайняла 37 місце серед 137 країн світу за кількістю стартапів, реалізованих у них. За цей період українцями було реалізовано 77 проектів [4].

В регіоні створений та успішно функціонує потужний кластер з цього хай-теківського напрямку, який значною мірою працює на іноземних замовників, виконує аутсорсингові операції. Вигода і поширення останніх є стимулом для розвитку зазначеного сектору економіки. Це важливо з огляду на те, що розвиток ІТ – технологій є загальноновизнаним мотором розвитку та модернізації регіону та країни.

– Розвиток малого і середнього підприємництва (МСП). Його з повним правом можна вважати «точкою зростання», позаяк саме цей тип підприємств забезпечує швидке нарощування виробництва майже в усіх секторах економіки. Переваги МСП загальновідомі, зупинимось на основних із них. Це – створення робочих місць, самозайнятість, збільшення частки заощаджень в доходах домашніх господарств та їх капіталізація, здатність задовольняти індивідуалізовані потреби в товарах та послугах, формування конкурентного середовища, що рівнозначно підвищенню ефективності економіки.

Неефективна політика попередніх урядів не дозволила розвинутися цьому типу підприємництва в Україні. Частка МСП у валовому національному продукті в Україні складає близько 10%, в той час як у сусідній Польщі – майже 50%, в Японії, за свідченням посла Японії в Україні Шігекі Сумі, на МСП припадає 90% бізнесу. В національній Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 року передбачено зростання частки МСП на 22,4 відсотка (від 76 підприємств на 10 тис. населення у 2013 р. до 93 підприємства у завершальному періоді) [5]. Львівщина поки що не належить до лідерів, маючи лише 70 малих підприємств на 10 тис. населення, при середньому по Україні – 82 підприємства. Це можна вважати недопрацюванням місцевої влади, зважаючи на значну частку трудових мігрантів, обсяги акумульованих у них валютних коштів. Виважена політика регіональної влади повинна заохочувати їх до створення сімейних підприємств тощо. Цьому очевидно, сприятиме й передбачене у Програмі діяльності Кабінету Міністрів України зниження податкового навантаження на МСП, зокрема двократне зменшення ставки єдиного податку.

Окрім наведеного слід також взяти до уваги можливість використання механізмів транскордонної співпраці, потенційних можливостей, закладених у євро регіонах, що являють собою своєрідне економічне об'єднання регіонів суміжних країн. Львівщина є членом євро регіонів «Буг» та «Карпатського євро регіону». Прикордонне розміщення регіону стимулює активізацію його зовнішньоекономічної діяльності, створює додаткові шанси розвитку і модернізації економіки. Ці шанси закладені у розвитку промислової кооперації суміжних регіонів різних країн; активізації торговельних обмінів на близькій відстані, що забезпечує скорочення транспортних витрат; поява додаткових можливостей для залучення в регіон іноземних капіталів на основі спільних проектів. Йдеться про об'єднання зусиль з метою розбудови соціальної, інформаційної та виробничої інфраструктури, розвитку транспортної мережі наукової та культурної співпраці, охорони навколишнього середовища, модернізації інфраструктури кордону.

Достатньо складним для виконання є пошук та мобілізація фінансових ресурсів, необхідних для виконання програми кризової модернізації регіональної економіки. Адже період суспільного збурення якраз і вирізняється катастрофічним браком коштів, зокрема, кредитних. Ще К. Маркс відзначав, що в ринковій економіці “усі зв’язки процесу відтворення базуються на кредиті...” [6].

Відомий вислів стверджує, що ринкова економіка говорить мовою грошей. А вони потрібні для забезпечення не лише кредитних операцій, а й товарообмінних процесів. Отже, нагальним завданням реформаторів є пошук грошово-кредитних ресурсів, джерел, що здатні їх забезпечити. Такими джерелами можуть бути:

- кошти самого регіону, сконцентровані у фонді розвитку;
- кошти, передбачені у державних програмах регіонального розвитку;
- надходження від міжнародних фінансових організацій, окремих країн та їх союзів, зокрема, ЄС;

– приватний капітал, залучений у рамках державно-приватного партнерства і так званий міграційний капітал.

Щодо цього варто зазначити наступне. Започаткований в країні процес децентралізації, збільшення повноважень регіонів передбачає і збільшення фінансових ресурсів, які залишаються на місцях, реалізуючи нові повноваження. Їх розмір поки що не визначений, але можна орієнтуватися на країни ЄС, де третина зведеного бюджету використовується для реалізації регіональної політики.

Передбачені і централізовані вливання коштів в регіональні проекти, згідно угод уряду з регіональною владою, кошти для стимулювання утворення кластерів, національних проектів, державно-приватного партнерства тощо.

Значні кошти можуть бути отримані за програмами сприяння, включно грантів, інших країн та фінансових організацій. Йдеться про підтримку регіонального розвитку в рамках програм міжнародної співпраці, програм прикордонного співробітництва. Львівщина тривалий час співпрацює з міжнародними донорами, зокрема з ЄБРР. Нещодавно у м. Львові було відкрито регіональний філіал банку, який займатиметься винятково розвитком малих і середніх підприємств. Зокрема, в області вже профінансовано проектів на суму 100 млн. євро.

Значним ресурсом фінансування виступає приватний капітал. В першу чергу слід вказати на кошти, зароблені трудовими мігрантами за кордоном та переказані на батьківщину. А. Гайдуцький ідентифікує їх як різновид капіталу – міграційний капітал [7]. Зважаючи на значну кількість мігрантів, що виїхали за межі України (близько 6,5 млн.), очевидно, що йдеться про значні обсяги ресурсів, які можуть бути залучені в економіку регіону. Так, у 2014 році в Україну було переказано коштів на 9 млрд. дол. [8]. А це майже стільки, скільки країна отримала у вигляді валютних позик. Значна частка цих коштів припадає на Львівський регіон.

Іншим механізмом залучення приватного капіталу є державно-приватне партнерство, яке достатньо розповсюджене у світовій практиці. Це механізм спільного фінансування проектів коштом владних інституцій та бізнесу. Сюди варто додати можливість повернення у країну з офшорних зон українських капіталів. «Інвестиції з Кіпру» можуть надійти в регіони як тільки будуть створені сприятливі умови ведення бізнесу: зменшення тиску на бізнес, кількості перевірок, ліквідація, або суттєве зменшення «корупційної ренти» тощо. Директор з розвитку бізнесу компанії «PwC Україна» Енді Кузич відзначає позитивні зміни у цьому напрямку у м. Харкові та у м. Львові.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що кризова модернізація регіональної економіки передбачає виконання ряду конкретних дій: створення антикризового штабу, розробка програми діяльності по відновленню соціально-економічної динаміки. Останнє вимагає виявлення «точок зростання», здатних швидко забезпечити позитивні зрушення; використання механізмів міжнародної економічної співпраці в рамках євро регіонів, можливостей, що їх надає угода про асоціацію з ЄС; забезпечення необхідних для цього фінансових ресурсів, зокрема за рахунок: централізованих фондів розвитку територій, міжнародних кредитів та грантів, приватного капіталу (міграційного капіталу та коштів, залучених за допомогою державно-приватного партнерства).

Література:

1. Кабінет Міністрів України. Постанова від 6 серпня 2014 р. № 385. Київ. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року.// Урядовий кур'єр. – 2014. – 3 вересня (Орієнтир № 23). – С. 11-16.
2. Дубровик А. Про три пріоритетні задачі для міністра економіки // День. – 2014. – 5-6 грудня. – С. 9.
3. Яремко Л.А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України: теоретико-методологічний аспект: [Монографія]. – Львів: Видавництво ЛКА, 2007. – С. 61-63.
4. Український “ринок ідей” – не “по зубам” економічній кризі. Редакційний матеріал // День. – 2014. – 12-13 грудня. – С. 10.
5. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року // Урядовий кур'єр. – 2014. – 3 вересня. – Орієнтир № 23. – С. 16.

6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии .- Том третий. Часть вторая. – Москва. Издательство политической литературы, 1978. – С. 539.
7. Гайдуцький А. Теоретичні та методологічні підходи до ідентифікації грошових переказів мігрантів як різновид капіталу // Банківська справа. – 2008. – № 6. – С. 34.
8. Крючков О. З числа третіх країн // Урядовий кур'єр. – 2014. – 10 грудня. – С. 3.

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
совместно с
"East West" Association For Advanced Studies and Higher Education
приглашают принять участие в
Международной научно-практической конференции:
«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЯ : ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»
которая состоится в г. Вена, Австрия
21 февраля 2015 года

Основные направления работы конференции:

Секция 1. Особенности и тенденции современного экономического развития мироустройства.

Секция 2. Институциональные и эволюционные факторы развития в современном мире.

Секция 3. Социально-экономические проблемы развития регионов.

Секция 4. Финансы, учет, налогообложение и предпринимательство: национальный и глобальный аспекты.

Секция 5. Туризм в современном мировом развитии.

Секция 6. Межгосударственное, государственное, региональное и местное управление: международный и национальный опыт взаимодействия.

Секция 7. Математические и инструментальные методы анализа экономики.

Секция 8. Человек, общество, экономика: проблемы и перспективы взаимодействия.

Для участия в конференции приглашаются преподаватели высших учебных заведений, научные работники научно-исследовательских учреждений, аспиранты, докторанты, слушатели магистратуры, студенты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, специалисты-практики, все заинтересованные лица.

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	21 февраля 2015 г.
Последний срок представления материалов	20 февраля 2015 г. (включительно)
Срок выхода из печати сборника	28 февраля 2015 г.

Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).

Рабочие языки конференции: английский, русский, немецкий, французский, украинский и другие.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте **conf.at.ua**

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Австрии.

Сборник будет размещен в международные базы цитирования: **РИНЦ** и передан на рецензирование для включения в **Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**

Координатор конференции:

кандидат экон. наук, доцент, професор РАЕ Дробязко Светлана Игоревна

моб. тел. +38 (068) 851-75-52

Skype: svetlana16471

E-mail: **conf.at.ua@gmail.com**

Сайт конференций: **conf.at.ua**

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
совместно с Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada
приглашают принять участие в
Международной научно-практической конференции:
«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ»,
которая состоится в г. Монреаль, Канада
25-31 мая 2015 года
Основные направления работы конференции:

Секция 1. Особенности и тенденции современного экономического развития мироустройства.

Секция 2. Институциональные и эволюционные факторы развития в современном мире.

Секция 3. Социально-экономические проблемы развития регионов.

Секция 4. Финансы, учет, налогообложение и предпринимательство: национальный и глобальный аспекты.

Секция 5. Туризм в современном мировом развитии.

Секция 6. Межгосударственное, государственное, региональное и местное управление: международный и национальный опыт взаимодействия.

Секция 7. Математические и инструментальные методы анализа экономики.

Секция 8. Человек, общество, экономика: проблемы и перспективы взаимодействия.

Для участия в конференции приглашаются преподаватели высших учебных заведений, научные работники научно-исследовательских учреждений, аспиранты, докторанты, слушатели магистратуры, студенты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, специалисты-практики, все заинтересованные лица.

Контрольные даты конференции:

Даты проведения конференции	25-31 мая 2015 г.
Последний срок предоставления материалов	01 мая 2015 г.
Последний срок предоставления заявки на оформление визы и др. документов	01 апреля 2015 г.
Программа проведения конференции и опубликованный сборник статей будут предоставлены всем участникам (<u>очная форма участия</u>) перед началом конференции, при <u>заочной форме участия</u> – рассылка сборников статей будет осуществлена после окончания работы конференции.	

Формы участия в конференции – очная, заочная (дистанционная).

Языки докладов и презентаций: английский и русский.

Рабочие языки конференции: английский, русский, немецкий, французский, украинский и другие.

Материалы и программа конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте conf.at.ua

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Канады.

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Национальную библиотеку и архив Канады (Library and Archives Canada) и Национальную библиотеку и архив Квебека (Bibliothèque et Archives nationales du Québec)

Сборник будет размещен в международные базы цитирования: **РИНЦ** и передан на рецензирование для включения в **Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**

Координатор конференции:

кандидат экон. наук, доцент, профессор РАЕ Дробязко Светлана Игоревна

моб. тел. +38 (068) 851-75-52

Skype: svetlana16471

Е-mail: conf.at.ua@gmail.com

Сайт конференции: conf.at.ua

Научный журнал "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ" ISSN 2311-3413

приглашает к сотрудничеству в рамках опубликования научных статей докторов и кандидатов наук, молодых ученых, докторантов, аспирантов, соискателей, адъюнктов, магистрантов, студентов, молодых специалистов, преподавателей, научных работников, практиков.

Свидетельство о государственной регистрации КВ № 20225-10025 Р

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) и Index Copernicus International (импакт-фактор ICV 5,32 из 9)

Полные тексты статей представлены в Научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU

Периодичность - 1 раз в месяц

Язык издания: украинский, русский, английский.

Рубрики научного журнала "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ":

1. Экономика и управление национальным хозяйством.
2. Экономика и управление предприятием.
3. Развитие производительных сил и региональная экономика.
4. Деньги, финансы и кредит.
5. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
6. Налогообложение и бюджетная система.
7. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
8. Математические методы в экономике.
9. Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
10. Экономика права.

Авторам статей выдается справка об участии в разработке научных тем:

- 1) Формирование механизма эффективного регулирования и управления экономической деятельностью предприятий (№ ГР 0113U007514).
- 2) Теория и практика управленческого и бухгалтерского учета, анализа и аудита деятельности субъектов хозяйствования ((№ ГР 0113U007515).
- 3) Разработка концепции обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации мировой экономики ((№ ГР 0113U007516).

В издании публикуются исследования современных проблем экономической теории, концепции развития экономики предприятия, системы финансов, учета, анализа, аудита, экономической безопасности, налогообложения и управления, математических методов и информационных технологий в экономике; современного менеджмента и других отраслей экономической науки в Украине и мире.

Контакты:

Телефон: +38 068 851 75 52

Электронная почта: ecofin.at.ua@gmail.com

Официальный сайт: ecofin.at.ua



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT: PROBLEME DER WISSENSCHAFT UND PRAXIS

Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel

Volume 1

Passed for printing 20.12.2014. Appearance 25.12.2014.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 26. Circulation 300 copies. Order 15.

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014

For permission to use material from this text, please contact the publisher at:

Verlag SWG imex GmbH
Bärenschanzstr, 75
Nürnberg, Deutschland,
Telefon: +380688517552
E-Mail: swgimexgmbh@gmail.com

ISBN 978-3-00-048438-4